Department of Foreign Affairs and International Trade
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international

Opening Doors to the World:

Canada's International Market Access Priorities 2000

Team Canada Inc • Équipe Canada inc

Canada

Opening Doors to the World:

Canada's International Market Access Priorities 2000

ABOUT THIS DOCUMENT

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2000 outlines the Government's priorities for improving access to foreign markets for Canadian traders and investors through a range of multilateral, regional and bilateral initiatives in 2000. It also presents significant market access results from 1999 that will benefit Canadian business. Subjects range from Canada's broad negotiating objectives at the World Trade Organization, to the details of specific bilateral trade irritants. It is not intended as an exhaustive catalogue of Government activities to improve access to foreign markets, nor as a comprehensive inventory of foreign barriers to trade or investment.

The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT), and its Embassies and missions abroad, coordinated the preparation of this report, with the assistance of other federal government departments (especially Agriculture and Agri-Food Canada, Finance Canada and Industry Canada), as well as provincial governments, and, of course, Canadians doing business abroad. Its contents are current up to the end of February 2000.

Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities – 2000 updates and expands on topics presented in the 1999 report, which was released by the Minister for International Trade in March 1999.

This publication and additional export information are available on-line at *www.dfait-maeci.gc.ca* or *www.exportsource.gc.ca*

Unless otherwise specified, monetary figures in this document are in Canadian dollars.

100-04568/

Table of Contents

Message from the Minister for International Trade i

1. Introduction 1

2. Getting the International Rules Right: The World Trade Organization 10

Improving Access for Trade in Goods 11
Information Technology Agreement 11
Tariff Liberalization of Pharmaceutical Products 12
Agriculture 12
Technical Barriers to Trade 12
Sanitary and Phytosanitary Measures 13
Biotechnology 13
Trade Remedies 14
Rules of Origin 14
Trade Facilitation 14
Improving Access for Trade in Services 15
Financial Services 16
Basic Telecommunications Services 16
Professional Services 16
Issues That Affect Access for Trade in Goods and Services 17
Government Procurement 17
Electronic Commerce 17
Dispute Settlement 17
Accessions to the World Trade Organization 19

3. Investment 20

4. Opening Doors to The Americas 24
The NAFTA 24
United States 26
Mexico 36
Free Trade Area of the Americas 40
Mercosur 42
Chile 46
Costa Rica 47

5. Opening Doors to Europe 48
European Union 48
European Free Trade Association 55
Russian Federation 56

6. Opening Doors to Asia Pacific 58
APEC 58
Japan 59
China and Hong Kong 66
Republic of Korea 69
Chinese Taipei (Taiwan) 71
India 73
Southeast Asia 77

7. Opening Doors to Other Key Markets 82
Australia 82
Israel 84
West Bank and Gaza Strip 84
Saudi Arabia 84
South Africa 85

8. Summary of Market Access Results in 1999 86

9. Glossary of Terms 90

10. Acronyms 93

11. Statistical Annex 96

MESSAGE FROM THE MINISTER FOR INTERNATIONAL TRADE

I am pleased to present the year 2000 edition of *Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities* and to report on the continuing success that Canada is enjoying in the international marketplace. Last year's edition noted that Canadian exports of goods and services had reached a record level in 1998 for the seventh year in a row. I am delighted to report that the trend has continued in 1999, with the new record at $410 billion, an increase of 11.3 percent over last year. It is important for the Canadian economy and for generating jobs in Canada that we continue to build on this success in the years ahead.

Trade is important to every Canadian. From the self-employed entrepreneur to the factory worker, from small business owner to corporate executive and from child to pensioner, we as Canadians all have a stake in ensuring that products and services flow smoothly over international borders. Most importantly, we rely on clear and predictable rules to govern this trade.

The greatest tool that Canada has to make such rules, and to open new markets for our goods and services, is the World Trade Organization (WTO). I was pleased to have led Canada's delegation to the Ministerial Meeting in Seattle last December, although I regret that we were not able to launch new broad-based negotiations at that time. The fact remains, however, that the WTO is one of the world's most important economic institutions. The WTO enjoys the support of governments around the world and is responsible for the progressive expansion of the global economy. It is an organization that continues to grow and to attract new members, including lesser-developed countries. The burgeoning membership of the WTO is testimony to the universal importance to all countries of a multilateral rules-based system.

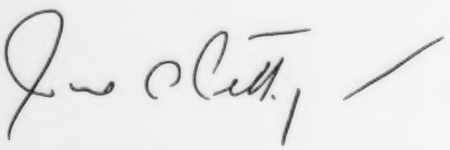
I believe that a new broad-based round of WTO negotiations is inevitable and is in Canada's best interest. While mandated negotiations on agriculture and services will progress in the coming months, we will continue to work to build a broad consensus toward a successful launch of negotiations on the full range of issues important to Canadian exporters. And we must ensure that Canadian trade, development and foreign policy goals continue to foster an international economic environment hospitable to sustainable growth in both developed and developing countries.

We must also recognize that many people have serious, and often legitimate, concerns about the relationship of international trade agreements to other areas of importance, such as the environment, culture, and labour and human rights. But, the WTO cannot be relied upon to solve all of these problems. It is vitally important that the key international organizations, the International Monetary Fund, the UN Conference on Trade and Development, the International Labour Organization, the UN Environment Program and others work as a true system, not as a patchwork of uncoordinated entities.

In the meantime, the Canadian government is continuing its efforts to secure and improve market access for Canadian exports through a variety of means outlined in this report. We will continue to pursue our objectives through a balanced set of multilateral, regional and bilateral initiatives. Multilaterally, we will focus on the recently launched negotiations on agriculture and services and will continue to work to bring additional countries, such as China, into the WTO. Regionally, the Free Trade Area of the Americas initiative holds great promise for trade liberalization throughout the Western Hemisphere. Bilaterally, negotiations for a free trade agreement (FTA) with the European Free Trade Association countries are at an advanced stage and we hope to conclude an agreement with them in the coming months. We are also open to exploring further FTAs with countries where it is in Canada's interest to do so. As an example, in January, Prime Minister Chrétien and the President of Costa Rica agreed that we would begin exploratory talks regarding possible free trade negotiations to provide Canadian firms with a competitive advantage in the fast-growing Costa Rican economy.

Finally, we will pay priority attention to our largest trading partner, the United States, in order to ensure the continued growth of our exports.

In closing, I want to stress that the Government of Canada is committed to maintaining an ongoing dialogue with Canadians on trade issues. In addition to providing information on issues of importance to Canadians, this report is intended to provoke the thoughts and opinions of readers. As such, I encourage you to pass on your views on the global trade environment. To facilitate your feedback, we have developed mechanisms to complement this report, including our Trade Negotiations and Agreements website, which provides the most up-to-date information on Canada's Trade Policy Agenda. I invite you to register your views via the Trade Negotiations and Agreements website. Together we will work to advance Canadian interests and ensure prosperity for all Canadians.



The Honourable Pierre S. Pettigrew

1. Introduction

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Canada is a trading country, and trade is vital to our continued prosperity. International trade accounts for one in every three jobs in Canada. Five years ago, exports of goods and services accounted for only 30 percent of our gross domestic product (GDP). That figure is now 43 percent, higher than any other G-7/G-8 nation. Foreign direct investment (FDI) in our country has experienced similar growth, rising 54 percent since 1993. The vast majority of the more than 1.9 million jobs created since 1993 have come from the growth in exports. There can be no doubt that Canada's exposure to international competition has energized our economy, spurred innovation and created hundreds of thousands of jobs for Canadians.

Although Canadians have been successful in selling to the world, our ability to fully exploit opportunities in key markets is often limited by a variety of barriers. To ensure secure and predictable access to the world for Canadian traders and investors, the Government will continue its efforts to bring down barriers in key markets. This means strengthening the institutions and the rules that govern international trade and investment, forging relationships with new partners, and ensuring that other countries live up to their commitments.

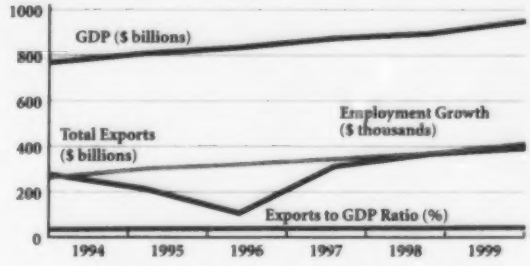
Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities — 2000 presents significant market-opening results over the past year and outlines the Government's priorities for 2000 to further improve access to foreign markets. The Government will pursue these goals multilaterally, through the World Trade Organization (WTO) and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD); regionally, in such fora as the Free Trade Area of the Americas (FTAA) and the Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC); and bilaterally, with key partners, principally the United States, the European Union (EU), Japan and through the negotiation of a free trade agreement with the European Free Trade Association (EFTA) countries. In all cases, the Government's objective will be to ensure that Canada's traders and investors benefit fully from international trade agreements, because participation in world markets is Canada's path to prosperity.

Dynamic Performance of Canadian Exports of Goods and Services

Canadian exports of goods and services reached $409.8 billion, or 43.2 percent[1] of GDP, in 1999. This continued the dynamic performance of the past half decade, which saw trade grow by 9.1 percent on average. This trade performance was accompanied by solid growth and outstanding job creation, especially in the most recent period (see Figure 1).

Figure 1

Canadian GDP, Exports and Employment Growth, 1994-1999



Sources: Statistics Canada, National Income and Expenditure Accounts and Balance of International Payments

Although much of the attention in discussions about trade is focussed on exports, the increased flow of imports actually facilitates export production. Producers benefit from lower prices from foreign suppliers and a greater variety of goods and services than are available in the domestic market. Not only are a wider variety and improved quality of goods directly beneficial to consumers, they also may enhance the efficiency of production to the extent that the variety and/or quality of intermediate goods contribute to productivity. In Canada, 1999 imports of goods and services totalled $385.2 billion, an increase of $26.2 billion, or 7.4 percent over 1998.

A number of developments contributed to an outstanding 1999 Canadian trade and investment performance. Investment Partnerships Canada continues to work to increase Canada's share of global direct investment by promoting strategic investments in key economic sectors in Canada. Internationally, the economic picture remained mixed, but a clear improving trend is visible. The U.S. economy continued to maintain above-potential growth; the EU economies showed signs of firming growth; and the East Asian economy continued to rebound with surprising swiftness from the 1997-1998 downturn. The rally of world oil prices was also significant, and has led to the rise in the value of trade in the energy sector.

Canada believes that trade is vital in helping the global economy stabilize from the crisis of 1997-1998. As such, we have continued to participate actively in discussions to strengthen global rules and continue to pursue policies that will further liberalize global markets. We reported our objectives to the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT) in November 1999 and are committed to continue to consult actively with Canadians in regard to ongoing trade policy development.

More and more, Canadians are recognizing the benefits of trade. They support Canada's role in international trade as long as it benefits Canadians as a whole, reflects our heritage of democracy and openness, and advances our quest for a just society. Economies that trade are more competitive, more dynamic, feature stronger productivity growth and witness rapid assimilation of technology.

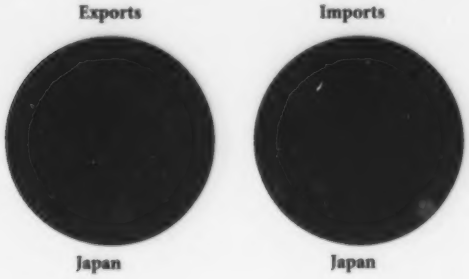
Services Trade Continues to Grow

Canada's two-way trade in services was valued at $104.9 billion in 1999, an increase of $6.2 billion over 1998. The increasing share of trade in services relative to GDP indicates its growing importance to the overall economy. Exports of services as a share of Canadian GDP was up from 4.3 percent in 1994 to 5.2 percent in 1999, while the share of services imports to GDP was up from 5.8 percent in 1994 to 5.9 percent in 1999.

While the United States is Canada's single largest trading partner for services, its share of Canada's services trade is less than its share of merchandise trade. Between 1994 and 1999, the importance of the United States as a supplier of services to Canada has increased slightly from 60.6 percent to 61.5 percent. The EU, on the other hand, has maintained a stronger market share in services than it has in goods. Figure 2 presents the share of our partners in total exports and imports of services in 1999.

[1] Trade figures appearing throughout this document are preliminary figures released by Statistics Canada, February 18, 2000. Unless otherwise specified, all values are in Canadian dollars.

Figure 2
Canada's Services Trade by Partner, 1998



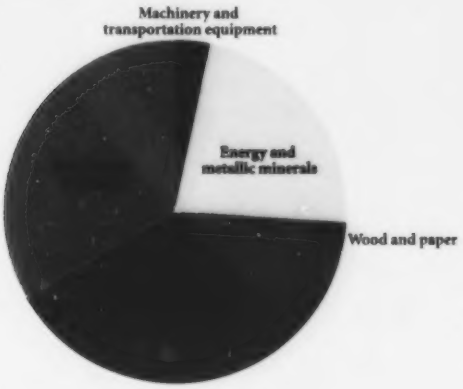
While Canada's trade in services has grown steadily, it has lagged behind the growth of trade in merchandise, which has been especially strong over the past ten years. Accordingly, the services component of Canada's total exports has declined slightly from 12.9 percent in 1993 to 12 percent in 1999. Similarly, the share of Canadian imports of services to total imports was down from 19.1 percent in 1993 to 12.5 percent in 1999.

Importance of Investment: Inward and Outward

Two-way direct investment helps strengthen Canada's link with our trading partners. Inflows of foreign capital into the economy are instrumental in propagating new production and management technologies. Canadian investment abroad is also important as a way to spread the use of Canadian technologies, support Canadian exports of goods and services and establish the reputation of Canadian firms abroad.

The stock of foreign direct investment (FDI) in Canada reached $217 billion in 1998, a gain of $20.4 billion from 1997. Meanwhile, Canadian direct investment abroad (CDIA) rose to $240 billion in 1998, a 17 percent increase over the previous year.

Figure 3
Foreign Direct Investment in Canada by Industry, 1998



Most FDI in Canada was directed on the finance and insurance industry, followed by energy and metallic mineral industries (see Figure 3). Although at a much larger share, the finance and insurance industry accounted for 33 percent of CDIA in 1998 (see Figure 4). A significant share was also invested in mineral industries.

Figure 4
Canadian Direct Investment Abroad by Industry, 1998

Focus on Atlantic Canada

For a closer look at the significance of the opening of markets to Canada, one need only look at the experience of the Atlantic provinces over the past few years. The early 1990s were difficult economic times throughout Canada, particularly so in the Atlantic provinces. The post-recession, latter-half of the decade saw a return to solid growth and business opportunity. According to Statistics Canada, the economy of Atlantic Canada grew by 10 percent in the 1990s, while employment increased by 80,000.

While we might wish to point to one or two explanations for the rebound, such as the general resurgence of markets and investment across North America, a variety of other factors have contributed to this turnaround. These include the upgrading of workforce skills, growth of the information technology (IT) sector, development of offshore petroleum fields and investment in infrastructure. Such factors, combined with the opening of new markets under the NAFTA and the WTO have created new manufacturing and service opportunities throughout the region.

■ **The focus on Atlantic Canada is intended to be the first in a series of regional focuses. It is our intention to highlight the performance of other regions of Canada in future reports.**

The Atlantic Economy is Changing

When thinking of the economy of the Atlantic provinces, Canadians west of Quebec City have traditionally tended to envisage hundreds of thousands of Atlantic Canadians earning their livelihoods from the sea, farms, mines or forests. The new reality is that innovative Easterners, who may have come from those traditional backgrounds, and other investors are embarking upon new endeavours in areas that would not be considered as traditional Atlantic Canada economic activities. For instance, many new opportunities have come in high-skill and knowledge-based fields, such as aerospace/defence industry production, telecommunications, distance education, geomatics research, marine biotechnology, Internet-based and multimedia services, music and sound recording.

It is also not generally appreciated that Eastern Canadians have been successful at diversifying traditional industries. The shortage of groundfish has resulted in more emphasis on product quality, high-value shellfish and aquaculture, all of which have contributed to the remarkable continuing strength in fisheries' exports. The positive impact of offshore energy field exploration and development goes beyond the petroleum exports themselves to affect manufacturing and services capabilities in the region. Another traditional sector, forestry, has seen export growth and diversification in high-value building components and pre-fab housing, as well as in fine papers and other consumer paper products.

In the early 1990s, Prince Edward Island had no aerospace industry. Since the closure of the former Canadian Forces Base Summerside in 1989, its airport and other assets have been used to build the nucleus of such an industry. By mid-1999, approximately 340 Islanders were employed in full-time, year-round, high-skill, well-paying jobs making aircraft interior components, engine turbines and other precision-machined products. Some firms also have secured long-term repair, overhaul and maintenance contracts for products made by other aerospace companies. This industry's sales now account for roughly one-fifth of PEI's exports, and these firms, together with Nova Scotia's aerospace companies, are developing a solid cluster in the region. In fact, the aerospace industry has grown so rapidly that the demand for skilled labour in PEI has begun to surpass the supply. In response, the Aerospace and Industrial Technology Centre in Slemon Park, PEI was officially opened in May 1999 to provide specialized training in order to create a larger pool of skilled workers who can assist in the industry's growth. Since the opening of the Centre, two firms have announced new investment that is expected to result in the creation of approximately 200 new high-skill jobs in PEI over the next four years.

New Brunswick business and government leaders decided in the early '90s to position that province as the premier North American location for knowledge- and technology-based companies. They developed a world-class telecommunications system and together with the federal government provided computer and technology education for kindergarten through college levels. They also fostered an increased awareness and facility for the everyday use of technology by average

citizens by incorporating it into the delivery of most provincial government services. There is ample proof that the results are extremely attractive to a number of North American and global companies that have set up new operations in New Brunswick specifically to take advantage of the excellent infrastructure, availability of a highly-skilled workforce and access to international markets.

The Atlantic provinces, and in particular New Brunswick, have done well in attracting call centres as part of an ever-increasing service economy. As of mid-1999, there were approximately 70 call centres in New Brunswick employing over 7,500 people. Nova Scotia has 20 call centres employing more than 5,000, with Convergys being one of the largest in the country. From these centres, well-paid Maritimers are providing important commercial and consumer services, mostly in the United States. For example, if someone in Boston needs to book a hotel room and rent a car in Philadelphia, odds are that the call will be taken and the arrangements made through an Atlantic call centre. If someone needs to track the delivery of a courier package, they'll probably be talking to someone in New Brunswick.

Atlantic Canada also sees the potential in electronic commerce, and institutions such as Dalhousie University are committing resources and facilities to the IT field. Dalhousie is educating approximately 700 students in computer sciences and, in conjunction with Cisco Systems, is offering a Master's program in internetworking. As part of a new computer science building, Dalhousie has established a Global Information Networking Institute to spearhead e-commerce and pursue partnerships with companies such as IBM. These are all examples of Atlantic Canadians taking advantage of new developments in technology and e-commerce to export their services in the global marketplace.

Another area of the services economy worth noting is film production. Worth $150 million in Nova Scotia alone during 1999, the success of this activity confirms the desirability of location and advanced infrastructure of this region. In May 2000, Halifax will host a world conference of independent film makers and public broadcasters.

Growth in Nova Scotia's economy is being assisted by the presence of one of the world's foremost research and development (R&D) environments, with major research concentrations in health, agriculture and marine biosciences. Within the Halifax Regional Municipality resides the second-largest concentration of marine expertise in the world. Half of the marine technology firms in Canada are located here. In this field alone there are 500 doctoral-level professionals bringing expertise to public-private partnerships in a wide range of marine/biotech specialities. By 1999, 95 companies employing some 750 professionals were working in life sciences, with growth estimated to occur at twice the national rate. Exports of this industry's goods and services (such as health products, herbal medicines, pharmaceuticals, diagnostic test kits and telemedicine services) increased by an astounding 72 percent in 1998. In keeping with this activity, Halifax will host two major events: Softworld 2000 and Biofusion 2001.

The Newfoundland and Labrador manufacturing industry's wide range of capabilities include food production, printing and publishing, wood and non-metallic mineral production. In 1998, manufacturing shipments from the province reached a record level of $1.76 billion. Largely dominated by seafood products, pulp and paper and petroleum products, new sectoral growth is also being experienced in advanced technology (satellite communications, medical technologies and environmental technologies) and the traditional footwear and wood products sectors. A revitalized seafood industry has emerged due to its ability to increase its commercial focus on higher-value species like crab and shrimp. The value of seafood production increased from $683 million in 1998 to $950 million in 1999. Newfoundland's offshore petroleum sector has experienced rapid growth in exploration and development since first production of oil from the massive Hibernia field in 1997, and is expected to produce 40 percent of Canada's light crude by 2004.

The high-tech needs of the petroleum sector are one of the primary drivers in Newfoundland's shift to a knowledge-based economy and its emergence as a world leader in ocean technologies. The province has experienced gradual but steady growth in advanced technologies, ranging between 6 percent and 10 percent annually over the last five years. This growth potential is a catalyst for an increased export profile in e-commerce, telemedicine, distance education, multimedia, software development, geomatics and marine technology. Newfoundland and Labrador's

expertise in the marine sector positions the province to attract investment in other knowledge-based fields, such as clinical trials management, regulatory assistance, business information and statistics.

Small Businesses — Huge Impact

As with the rest of Canada, export growth comes from both large and small enterprises. Atlantic Canada has its share of large-scale producers, such as Michelin, McCain, Irving, Clearwater, Fisheries Products International and Oxford Frozen Foods, which make a major contribution to the region's export growth. However, the "new economy" has also created opportunities for small- and medium-sized companies. Thanks to the cumulative effect of these enterprises, thousands of Easterners earn their pay-cheques making and exporting anything from chocolates to batteries and software to water test-kits. Although often located in rural communities, many have "gone global", finding niches in culture and giftware, information technology, foods and health care products.

A Team Effort

Just as the federal government has been very successful in organizing and carrying out a series of "Team Canada" trade missions, the Atlantic provinces have complemented this initiative with "Team Atlantic".

In April 1999, "Team Atlantic" enabled 39 East coast companies to participate in a trade mission to New England. The overwhelming majority of the participants found the trip extremely valuable. The mission generated immediate sales of $2.2 million and created 19 full-time jobs and 10 seasonal jobs, with potential for more. For Royalty Hardwoods Ltd. of Montague, PEI, a specialty manufacturer producing maple, birch, pine, spruce, hemlock and tamarack products such as flooring, mouldings and furniture components, the mission resulted in its first-ever export sales. INNOVA Multimedia Ltd. of Newfoundland had been attempting to penetrate the export market for some time; the Team Atlantic mission provided a huge boost to that effort by enabling them to make contact with companies and organizations that might be interested in distributing their educational software. Fundy Fibreglass of Digby, Nova Scotia completed an initial $170,000 sale to one New England company. Even more exciting is the fact that, because of the technology shift resulting in the application of Fundy's fibreglass components to the U.S. production line, the client has retooled, increased productivity and reduced product costs, allowing them to confidently increase production and sales by 250 percent for calendar 2000. This will represent approximately US$400,000 in sales to one U.S. customer.

The Future

In many areas, economic growth in Atlantic Canada is outpacing both national and international growth in the same sectors. Without question, the success of companies already investing in Atlantic Canada and using the region as their export base for goods and services will convince additional companies of the benefits and rewards to be gained by doing business there.

Small- & Medium-sized Atlantic Canada Businesses Going Global

- **Unexus University, based in Fredericton's Knowledge Park, is the world's first private, Internet-based, degree-granting university. It has offices in Boston, Ottawa, Halifax and Calgary and existing partners in Kuala Lumpur. Additional partners are being sought in Taiwan, Hong Kong and China.**
- **BioScan Environmental Products Inc. of Truro, Nova Scotia, developed and produces a home water-test kit for coliform bacteria, including *E. coli*. The company has millions of potential customers in North America alone. BioScan plans to develop test kits for water hardness, chlorine, iron, manganese, lead, nitrates, phosphates and pH.**
- **Ganong Brothers Limited, founded 1873, employs 200 from rural New Brunswick. Ganong chocolates and confectionery products are sold in over 14 countries. In August 1999, Ganong announced the expansion of its fruit snack line, creating up to 26 new jobs.**
- **Alliance-Saint-Laurent Group of Edmundston, New Brunswick, announced in November 1999 the addition of 34 new jobs to increase its share of the growing U.S. market for corrugated cardboard caskets used mostly in cremation.**
- **Cisco Systems trains some 600 people a year at its Halifax facility in IT for global markets.**

- Composites Atlantic in Lunenburg, Nova Scotia, owned by Aerospatiale Group, applies its advanced composite materials technology to aircraft and now manufactures some 77 parts for Boeing.
- Cochran Entertainment of Halifax produces the award-winning "Theodore Tugboat" TV series for broadcast in some 70 countries.
- With a workforce of 130, Terra Nova Shoes Ltd. of Harbour Grace, Newfoundland, manufactures and exports footwear. The company attributed a 20-percent increase in sales to positive market penetration in Europe during 1998.
- Canadian Centre for Marine Communications of St. John's, Newfoundland, is assisting in a comprehensive marine survey of Ireland's territorial waters.
- Media Touch Technologies of Newfoundland distributes its educational software on CD-ROM in the United Kingdom and in North America through an agreement with Pitsco, a large North American distributor of educational supplies.
- Newfoundland and Labrador's International Communications and Navigation Ltd. (ICAN), an advanced ship navigation company, has developed Electronic Charting Systems and Differential Global Positioning Systems with sales primarily in South America and Europe.
- Seacom Consulting Ltd., located in Newfoundland and Labrador, provides emergency preparedness, environmental software development and training primarily for oil and gas and marine industries. The company has sales contracts in Mexico, Cuba, Venezuela, Peru, Argentina, Ecuador, Chile and Spain.
- AIF Protein, Newfoundland, is the only commercial producer of anti-freeze proteins used in hypothermic and cryogenic preservation of cells, tissues and organs, and in extending the shelf-life of frozen foods. The company has sales in the United States, United Kingdom, New Zealand and Chile.
- Terra Nova Biotechnology of Newfoundland and Labrador produces monoclonal antibody diagnostic kits used in support of bone marrow matching and diagnosis and prognosis of rheumatoid arthritis. The company's products are sold in Germany and Saudi Arabia.
- St. John's-based ZeddComm has co-developed hardware for NASA's space program.
- Guigne Technologies Ltd. of Newfoundland is building a material processing facility which uses acoustic energy called Space-DRUMS for installation in the International Space Station in September of 2000.
- Newfoundland's Cottle's Island Lumber recently contracted to sell 850 pre-fabricated houses to a land developer in Chile.
- Atlantic Turbines International (ATI), located in Summerside, PEI, employs 150 people at its facility to repair and overhaul fixed-wing aircraft engines. ATI has customers across North America and in Europe, South America and Australia. In November 1999, ATI announced it would expand its operations and add 120 new jobs over four years.
- Seaman's Beverages has been crafting premium soft drinks in PEI since 1939. More than 100 employees produce over one million cases of product annually for shipment throughout Central and Eastern Canada and Maine.
- Atlantic Canada Builders Inc. (ACBI) of Newfoundland and Labrador has contracts to build wood-frame houses in Japan.

MARKET ACCESS AND INTERNATIONAL BUSINESS DEVELOPMENT

As an integral part of its jobs and growth agenda, the federal government, in partnership with other levels of government and the private sector, has put in place programs and services for trade and investment promotion to ensure that Canadian companies can take full advantage of international opportunities. At the core of this partnership is Team Canada Inc, a "virtual" trade network of 22 federal departments and agencies whose international business development programs and services are accessible to Canadian businesses through a single window, either via the website *(http://exportsource.gc.ca/)* or by telephoning 1-888-811-1119.

Federal Government Members of Team Canada Inc

Agriculture and Agri-Food Canada
Atlantic Canada Opportunities Agency
Business Development Bank of Canada
Canadian Commercial Corporation
Canadian International Development Agency
Canada Mortgage and Housing Corporation
Canada Economic Development
Environment Canada
Export Development Corporation
Foreign Affairs and International Trade
Heritage Canada
Human Resources Development Canada
Indian Affairs and Northern Development
Industry Canada
National Farm Products Council
National Research Council
Natural Resources Canada
Public Works and Government Services Canada
Revenue Canada
Statistics Canada
Transport Canada
Western Economic Diversification

The Government's concerted efforts to enhance access to foreign markets go hand-in-hand with the export and investment marketing activities presented in Team Canada Inc's three-year Business Plan. For instance, The Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) has established new Global Opportunities (GO) teams of trade commissioners, who have been dispatched to 13 markets. These teams are to identify rapidly and pursue new business as a result of liberalization (e.g. Mexico and Chile); to exploit opportunities that flow from Team Canada and other trade missions (e.g. South Korea and Brazil); and, to assess sectoral possibilities (e.g. oil/gas and mining in Russia). In addition, the positioning of additional trade commissioners in priority emerging markets helps Canadian suppliers and investors get the most out of market access openings. In 1999, four new investment counsellor positions were announced (in Berlin, Los Angeles, Dallas and Chicago) to enhance our ability to attract new foreign direct investment.

Go-Team Assignments

Bangkok
Beijing
Buenos Aires
Manila
Mexico
Moscow/Almaty
Palestine Territories
Sao Paulo
Santiago (2)
Seoul
Tel Aviv

The Government has a number of trade- and investment-promotion programs in place, notable among which are the Team Canada trade missions. In 1999, over 260 businesses, eight provincial premiers, all three territorial leaders, as well as academic and other institutions participated in the Team Canada mission to Osaka and Tokyo.

Team Canada Trade Missions

1994 — China
1996 — India, Pakistan, Indonesia and Malaysia
1997 — South Korea, the Philippines and Thailand
1998 — Mexico, Brazil, Argentina and Chile
1999 — Japan

In 1997, the Trade Commissioner Service (TCS) embarked on a renewal project called the Performance Measurement Initiative, which centres on creating a more results-driven, client-focussed organization. A key component of this project was to consult with a large cross-section of business and institutional clients and conduct a survey of those who use the TCS in export markets. We wanted to examine the overall performance of the TCS from the perspective of clients, quantify results achieved by clients with TCS support and find out what improvements are required to respond better to client needs. Among the findings,

we were told that companies wanted us to focus on six core services: market prospects; key contacts search; visit information; face-to-face briefing; local company information; and troubleshooting. More information on these and other services can be found at: *http://www.infoexport.gc.ca/help-e.asp#1*. The department welcomes feedback from companies using the TCS. Please phone: 1-888-306-9991.

We'd Like to Hear from Canadians Doing Business Abroad

DFAIT consults industry on market access issues through a variety of means, including the private-sector Team Canada Inc Advisory Board, which provides advice on both market development and trade policy. This body engages the business community directly and complements the various sectoral advisory groups on international trade (SAGITs). In view of the Government's strong commitment to ensure that all Canadians continue to have input into Canada's overall trade agenda, DFAIT has increasingly adopted a multistakeholder approach in several of its consultation activities, in which business and not-for-profit sectors participate.

In 1999, DFAIT launched the Trade Negotiations and Agreements website *(http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac)* to provide Canadians with accurate, clear and up-to-date information on Canada's trade policy agenda. The website also features a Consultations with Canadians section, which seeks opinions of Canadians on all related issues. We particularly welcome direct input from Canadian exporters and investors describing barriers they have encountered in foreign markets. Individual companies, industry associations and other interested organizations are encouraged to contact DFAIT with specific information on tariff or non-tariff barriers and other business irritants. Business people frequently alert Canadian trade commissioners and other DFAIT staff (such as agri-food or investment specialists based in markets around the world) to situations requiring local advocacy or troubleshooting. Often, these problems are reported to DFAIT headquarters for particular consideration from a strategic market access perspective. Business people are invited to report any problems they are experiencing by communicating in strictest confidence to:

"Foreign Trade and Investment Barriers Alert"
Department of Foreign Affairs
and International Trade
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A OG2
Fax: (613) 992-6002
e-mail: *eat@dfait-maeci.gc.ca*

Business people are also encouraged to remain in touch with DFAIT on market access and other issues through its websites at *www.dfait-maeci.gc.ca* or *www.exportsource.gc.ca* These sites contain additional information on many of the issues covered in this document.

2. *Getting the International Rules Right: The World Trade Organization*

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Canada benefits greatly from the open rules-based trading system that has been developed over the past 50 years. As a medium-sized economy, our current and future prosperity depends on open markets, a stable trading environment and a means to settle trade disputes based on right, rather than political and economic might. The WTO, which oversees the administration and functioning of multilateral trade agreements and helps to maintain the rules governing world trade, remains the cornerstone of Canadian trade policy and the foundation for Canada's relations with its trading partners.

Canada is active in the various bodies of the WTO and in several multilateral fora that influence and guide the international trade policy agenda. We participate actively in the meetings of the G-7/G-8 major powers; the Quadrilateral (United States, European Union, Japan, Canada) Trade Ministers; the OECD; the FTAA; APEC; and United Nations (UN) economic institutions and agencies. Our participation in these bodies and in informal trade ministerial meetings helps us to reach consensus on trade issues of importance to Canada. Canada continues to lead efforts in these fora to improve coherence among international trade, financial, economic and social policies to further strengthen markets and promote economic growth and sustainable development. As well, to promote public understanding and support for the WTO and its activities, and for the pursuit of trade liberalization as a whole, Canada continues to support greater transparency, both in ongoing WTO activities and in the conduct of future multilateral trade negotiations.

Preparations for the Third WTO Ministerial Conference in Seattle and for FTAA negotiations were prominent in the Government's trade agenda in 1999. In preparing for these, the Government initiated an extensive outreach and consultation program. Consultations were undertaken with the provinces, the business sector, other interest groups and the public. The Government also created a website *(http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac)* providing information on trade policy issues and inviting public comments on negotiating priorities and objectives. The Parliamentary Standing Committees on Agriculture and Agri-food (SCAAF) and on Foreign Affairs and International Trade (SCFAIT) conducted public hearings across the country on Canada's future trade agenda. The results of the SCAAF consultations were recorded in its

March 1999 Summary Report. The Standing Committee on Agriculture and Forestry also concluded its own consultations and made its report in August 1999. SCFAIT's report contained some 45 recommendations, to which the Government responded in a report tabled in Parliament on November 15, 1999. This response outlined the trade policy objectives and priorities that will guide the Government as it seeks expanded and more certain access to global markets for Canadian goods and services. Canada's position will continue to be refined as the Government continues its active program of public consultations.

Although most WTO Members expected the launch of broad-based trade negotiations at the Third WTO Ministerial Conference, agreement was not reached in Seattle. This delay highlighted the need to rekindle support for further trade and investment liberalization and multilateral rule-making, with the objective being the eventual expansion of the WTO negotiating agenda. Another consequence of this delay has been a renewed interest, in some countries, in regional and bilateral trade liberalization initiatives. While developments in this area will be watched closely, progress is expected to be modest. We also may see a rise in trade disputes between Members due to the lapsing of the provisions of certain agreements and because Seattle did not launch the negotiations that were expected to resolve some existing differences between Members. We will be working closely with our trading partners to discourage any rise in disputes among members and to develop support and momentum for expanded negotiations.

The key elements in rebuilding this support will be achieving progress on the ongoing work of the WTO (including the implementation of existing agreements in an effective and somewhat flexible manner, and continued efforts to facilitate trade); addressing the concerns of developing countries through improved market access for least developed countries (LDCs) and expanded capacity building (including trade-related technical assistance and a re-invigorated Integrated Framework); and improvements to the WTO itself, in the form of improved transparency and agreement on revisions to the Dispute Settlement Understanding (DSU). Of particular importance will be achieving real progress on establishing the modalities for the Uruguay Round-mandated negotiations on agriculture and services, which are now underway.

Minister for International Trade Pierre Pettigrew is seeking the support of Canada's trading partners for his medium-term objective of strengthening the world trading system and global markets — using trade liberalization and rule-making as a means to assist sustainable development and alleviate poverty. These efforts would be pursued in the context of improving governance, economic and social infrastructure and domestic policy coherence, as well as in the context of improved international policy and institutional coherence among economic, development and social organizations. One of the important elements of this work will be improving the management and decision-making structure of the WTO.

Improving Access for Trade in Goods

Information Technology Agreement

The WTO Information Technology Agreement (ITA), signed in December 1996 at the Singapore WTO Ministerial Conference, required participants to eliminate customs duties and other duties and charges on a wide range of IT products by 2000. Canada and 47 other countries — which together produce over 93 percent of world trade in this sector — have joined the ITA, mandating further efforts to expand the product coverage, a process known as "ITA II". In November 1998, the Chair of the ITA Committee proposed a new product list based on Members' proposals. The list covers a wide range of products, including: machinery and equipment for manufacturing printed circuit boards; some consumer electronics; selected radar and navigational aid equipment; and certain inputs for IT manufacturing. Canada has actively supported this initiative and will continue to support efforts to reach a consensus on expanding the product coverage.

The ITA also provides for the examination of non-tariff measures. The committee continues to work on standards and conformity assessment procedures, and Canada continues to promote the examination of import licensing policies and procedures.

Tariff Liberalization of Pharmaceutical Products

In 1999, Canada and the other members of the WTO Agreement to Eliminate Duties on Specified Pharmaceutical Products implemented the third tranche of tariff cuts associated with this agreement. This phase included 639 additional products, including inputs.

Agriculture

Global annual trade for agricultural products is in the order of US$500 billion. Canada strives to ensure that market access and other commitments negotiated during the Uruguay Round are fully implemented through our participation in the notification and consultation process of the WTO's Committee on Agriculture. This process will continue throughout 2000. Canada's long-term objective is to strengthen the rules-based multilateral trading system for agriculture and thereby increase the market orientation in agricultural trade. Common rules that apply to all countries are important to enhance Canada's access to world markets, not only for bulk agricultural commodities, but also for the consumer-oriented and intermediate products that now contribute, respectively, 39 percent and 26 percent of our agri-food exports.

Although the Third WTO Ministerial Conference in Seattle did not launch a broad-based round of multilateral trade negotiations, the existing Uruguay Round Agreement on Agriculture provided a mandate (so-called "Built-in Agenda") for WTO members to commence agricultural negotiations, which began in January 2000. In these negotiations, Canada continues to pursue the objectives in the initial negotiating position announced on August 19, 1999 by Minister Pettigrew and Agriculture and Agri-Food Minister Lyle Vanclief. The key features of this position are as follows:

- the elimination of all export subsidies as quickly as possible;
- maximum possible reductions in trade-distorting domestic supports and an overall cap on all forms of domestic support;
- substantial improvements in market access for all agriculture and value-added agri-food products through tariff reductions and harmonization, tariff quota expansion and the elimination of in-quota tariffs;
- maintenance of Canada's ability to continue orderly domestic marketing (e.g. Canadian Wheat Board, supply management);
- securing new disciplines on export taxes and export restrictions; and
- support the establishment of a WTO working party on biotechnology to determine the adequacy of existing rules and to secure improvements in SPS disciplines.

Canada's initial position was developed through an extensive consultation process with the provinces, the agri-food industry and civil society. As events unfold in Geneva, the Government looks forward to continuing this dialogue with Canadians.

Technical Barriers to Trade

Canada's objective is to ensure that standards-related measures, which are generally put in place to protect health and safety, the consumer or the environment, are science-based and do not unjustifiably discriminate against Canadian products. Such measures include mandatory technical regulations, voluntary standards and conformity-assessment procedures that determine whether a product meets the requirements of a particular regulation or standard.

Throughout the country chapters of this document, we will describe specific measures by individual countries that affect Canadian exports. We will also outline what the Canadian government is doing to address such measures.

The WTO Agreement on Technical Barriers to Trade (TBT) defines the international rights and obligations of Members with respect to the development and application of standards-related measures that affect trade. The agreement is based on the principle that countries have the right to adopt and apply mandatory standards-related measures (i.e. to regulate), as long as these do not restrict international trade more than is necessary. TBT-related disagreements are subject to WTO dispute settlement provisions.

Canada promotes wide acceptance of and adherence to the TBT Agreement and Code of Good Practice (which applies to voluntary standards), as demonstrated by the Standards Council of Canada's acceptance of the code. Canada also participates

in the activities of the International Organization for Standardization (ISO). Canada was among the first countries to develop the necessary infrastructure for Canadian industries to adopt ISO 14000 environmental system standards, thus facilitating our exports by meeting the requirements of our foreign customers.

The issue of precaution (sometimes cited as the precautionary approach or the precautionary principle) to regulation is becoming an increasingly important issue in a large number of areas of interest to Canada, such as health and safety and the protection of the environment and fisheries. The concept of precaution can take different forms both domestically and internationally, based on the specific context, and for this reason, it has been open to misunderstanding and misuse. It has already been invoked in an attempt to justify trade-distorting measures, such as the beef hormones dispute with the EU, and in ways that undermine a science-based approach to regulation. Canada will work to ensure that there is a clear and coherent Canadian position on the definition and operation of the precautionary approach both at home and internationally. The precautionary approach should be based on agreed principles, including science-based risk assessment, and should not be susceptible to abuse or arbitrary decision-making.

Under the TBT Agreement, Canada will continue to facilitate access to markets by pressing for the removal of unnecessary regulatory-based trade barriers, thus lowering costs to producers and exporters. We will also work to improve transparency, promote regulatory reform, align or harmonize standards internationally and with trading partners and negotiate mutual recognition agreements (MRAs) on conformity assessment. Canada is an active participant in the ongoing work program of the WTO Committee on Technical Barriers to Trade and is preparing for the second TBT triennial review in 2000, which will provide Canada with an opportunity to work toward further implementation of the agreement internationally.

Sanitary and Phytosanitary Measures

The WTO Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary (SPS) Measures is designed to prevent the misuse of SPS measures as disguised restrictions on trade, while safeguarding a country's right to take measures needed to protect the health of human, animal or plant life (including forestry). The SPS Agreement has been in force since 1995 and is working reasonably well in making the trading system more transparent, in identifying the misuse of SPS measures, and in promoting the use of science-based risk assessments when establishing new measures. The agreement has also provided a basis for resolving SPS-related trade disputes both formally and informally. Through participation in the WTO SPS Committee, the body responsible for the operation and implementation of the agreement, WTO Members have been able to raise and resolve concerns about measures being applied by other WTO Members. The agreement has also had some success in promoting the development and use of international standards.

One of the most significant benefits of the agreement has been increased transparency in international trade. Through the notification procedures in the agreement, Members are now more aware of measures that are being proposed by other Members and have the opportunity to comment at an early stage on the impact that the proposed measure could have on trade.

The SPS Committee was mandated to review the operation and implementation of the agreement three years after it came into force. It could then propose amendments to the text to the Council on Goods based on experience gained from implementation. The review began in March 1998, and a final report was agreed to at the March 1999 meeting of the committee. Although several problems were identified and discussed during the review, none were considered serious enough to warrant an amendment to the text.

Canada continued to be active in 1999 in using the WTO dispute settlement procedures to challenge unjustified SPS measures taken by our trading partners, most notably with respect to the EU's ban on Canadian beef meat produced from animals treated with growth-promoting hormones and Australia's ban on imports of Canadian fresh, chilled and frozen salmon.

Biotechnology (WTO)

As one of the global leaders in biotechnology research and development, Canada considers biotechnology as an issue of particular significance. Biotechnology, especially agricultural biotechnology and its products, is becoming a contentious issue in global trade, with possible implications for government, industry and consumers. It has engendered discussion in many international fora, such as Codex Alimentarius, Biosafety Protocol, the OECD, the FAO and the

World Health Organization (WHO). Within these circles, the issue has re-focussed attention on safety and management of risk, but there is a corresponding trade dimension that must be addressed by the WTO.

In the WTO, Canada has submitted a formal proposal for the establishment of a working party on biotechnology. Canada is of the view that there is a need to engage in a broad, horizontal, fact-finding, time-limited, collective exercise aimed at establishing how WTO provisions apply to biotechnology. We would seek to determine whether the existing rules constitute a sufficient and effective framework and whether further elaborations and/or clarifications may be required. Canada will continue to pursue the establishment of a WTO working party on biotechnology as part of the regular work of the WTO Council.

Trade Remedies

Canada continues to regard the pursuit of improved disciplines, transparency and clarity in the use of trade-remedy measures by its trading partners as a priority. This is the basis of Canada's support for new multilateral negotiations in the area of anti-dumping and subsidies/countervail. The importance of this objective is evident as new and non-traditional users of trade remedies continue to initiate investigations. For instance, over the past two years, anti-dumping investigations by Indonesia and India on imports of Canadian newsprint were concluded without the application of additional duties, while an investigation by China on the same product resulted in the application of duties. Canada will continue to monitor and assist Canadian exporters involved in investigations of Canadian exports, analyse changes in the trade remedy laws and practices of Canada's most important trading partners and make representations as appropriate in specific investigations. Regarding the latter, the Canadian government was particularly active with respect to a U.S. countervail investigation on live cattle from Canada, two U.S. safeguard investigations involving steel products, the Chinese newsprint case and several U.S. reviews of anti-dumping and countervailing duty orders in place on imports from Canada.

Canada continues to contribute to the work of the WTO Committees on Subsidies, Anti-Dumping Practices, and Safeguards to ensure that all Members administer their trade remedy laws in a WTO-consistent manner. Canada continues to work in the context of the WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures as well as the Committee on Agriculture to ensure appropriate implementation and possible expansion of the subsidy disciplines negotiated in the Uruguay Round.

Rules of Origin

The WTO Agreement on Rules of Origin established a work program to develop common rules of origin for several purposes involving non-preferential trade. Canada's objective is to achieve common rules that will provide greater transparency and certainty for traders; to prevent countries from using origin rules to impair market access; and to have rules that are technically proficient, reflecting the global nature of production and sourcing of goods and materials.

Although the work program was originally slated for completion in July 1998, it has been extended due to the technical complexity of agreeing on rules for all products. In June 1999, the results of the examination conducted to date by the Technical Committee on Rules of Origin was turned over to the WTO Committee on Rules of Origin for its review and eventual completion. Negotiations will continue throughout 2000, although a completion date has yet to be determined.

Trade Facilitation

In 1996, Trade Ministers directed the Council on Trade in Goods to undertake exploratory and analytical work, drawing on the work of other relevant international organizations, on the simplification of trade procedures in order to assess the scope for WTO rules in this area. In pursuing the work, WTO Members compiled a comprehensive inventory of the work accomplished or being undertaken on trade facilitation in other international organizations, including non-governmental organizations (NGOs).

In 1998, a WTO trade symposium was held to help identify the main areas where traders face obstacles when moving goods across borders. Private-sector traders at the symposium made it clear that the WTO should play a key role in this area, both in terms of ensuring the full implementation of existing obligations that facilitate trade (e.g. the Customs Valuation and Rules of Origin agreements) and expanding and developing rules aimed at simplifying and harmonizing border-related procedures. The

objectives are to create greater efficiencies and cost-savings for both the trading public and governments and to promote investment.

Canada strongly supports this initiative and, during the exploratory and analytical discussions held during 1998-1999, made some specific and practical suggestions around which WTO trade-facilitation provisions might be developed. The Canadian suggestions have reflected the view that the WTO should work to add value and fill gaps in existing initiatives in other international organizations and should build on existing WTO provisions related to trade facilitation. The Canadian objective is to facilitate trade in a practical manner that is meaningful to traders, i.e. to build on existing WTO obligations to maximize transparency, expedite the release of goods and reduce, simplify, modernize and harmonize border-related requirements, procedures and formalities. Canada strongly supports the inclusion of trade facilitation in the next round of WTO negotiations.

Improving Access for Trade in Services

World trade in services in 1998 represented 19.5 percent of the total world trade. Services production is a core economic activity in virtually all countries and has grown significantly in recent years. In 1996, the services share in total value added to GDP ranged from almost 40 percent in LDCs, to more than 70 percent in highly developed countries such as Canada.

Closer to home, the Canadian services sector is extremely dynamic. In fact, it exhibited stronger growth than the rest of the economy over the 1990s. In 1999, for example, services represented two-thirds of total GDP, and our exports of services grew by 7.1 percent to $49.2 billion. In 1998, 10.6 million Canadians were employed in services-sector jobs, accounting for 74 percent of total employment. Over the past two decades, most of the new jobs created in Canada have been in the services sector. Out of the 4.5 million net gain in jobs since 1976, 4.2 million were in services-producing industries. The services sector is leading the transformation of the Canadian economy into a knowledge-based economy.

Canada is the 12th-largest exporter of services in the world. Given the importance of services exports to our economy, Canada has much to gain from negotiating further liberalization and expansion of international markets for services. The United States is our most important trading partner for services, as it is for goods. Our services exports are, however, less dependent on the U.S. market than is the case for our goods exports, and our fastest-growing export markets are elsewhere. Commercial services exports to Brazil, for example, grew by an average of 82 percent between 1992 and 1997; to Chile by 65 percent; and to China by 28 percent. The growing importance of these markets reinforces the benefits of a multilateral approach to liberalization of trade in services.

One of the ways in which this liberalisation can be undertaken is via the upcoming negotiations of the WTO's General Agreement on Trade in Services (GATS). The GATS, which has been in effect since the WTO entered into force in 1995, represents the first multilateral, legally enforceable framework of rules governing this huge area of trade.

Under the GATS, this year WTO Members began further negotiations on trade in services, which are aimed at achieving progressively higher levels of liberalization. In preparation for the negotiations, WTO Members, and Canada in particular, have embarked on an exercise of consultation with the private sector and with stakeholders representing a wide range of interests, with a view to identifying negotiating interests and objectives.

As negotiations progress, the Government will continue to consult extensively with provincial governments, Canadian industry and other stakeholders to ensure that Canada's negotiation positions reflect the interests of all Canadians. As a significant exporter of services, Canada will pursue multilateral, legally-enforceable rules that will allow increased access to foreign markets for Canadian services firms. Issues for consideration include sectors of export interest to Canadian industry; markets of interest to Canadian industry; current or potential barriers faced by Canadian industry in providing services to foreign markets or consumers; improving access to countries that are key export destinations for Canadian services; and providing Canadians with access to quality services at a

competitive price. In addition, Canada will work collectively with other WTO members to improve the agreement's transparency and clarity in order to make it more user-friendly.

In the negotiations, Canada will push for greater market access for services suppliers in sectors of expansionary interest (professional, business, financial, telecommunications, computer, environmental and transportation services). At the same time, however, there are certain domestic services sectors in which our interest in undertaking further liberalization may be limited. The Canadian government intends to continue to uphold its clearly defined and long-established objectives to safeguard Canada's freedom of action in key services sectors, including health, education and culture.

Financial Services

Financial services are involved in every domestic or international trade operation. For that reason, Canadian financial institutions (FIs) play a central role in supporting the activities of Canadian exporters of goods and services. Moreover, beyond their intermediary role, Canadian FIs are themselves exporters of services. In 1999, their exports totalled over $5 billion.

Key market access priorities are the United States, Mexico, Asia (notably China) and Latin America. In that respect, the completion of China's accession to the WTO will provide Canadian financial institutions with new opportunities. In addition, in the context of the current GATS negotiations, Canada is looking to build on the results of the GATS Agreement on Financial Services, which was concluded in 1997 and entered into force on March 1, 1999.

Basic Telecommunications Services

The GATS Agreement on Basic Telecommunications (ABT) was concluded in February 1997, with the participation of countries accounting for over 90 percent of worldwide telecommunication revenues, and came into effect on February 5, 1998. It consists of the participants' specific commitments regarding market access, national treatment and the application of pro-competitive regulatory principles. To date, Canada has implemented all of its commitments on or ahead of schedule, and the last Canadian telecommunications monopoly, the Telesat monopoly on fixed satellites, ended on schedule on March 1, 2000. The ABT does not cover broadcasting services. The commitments made by participating countries will be implemented over the next decade. Canada will closely monitor implementation of the agreement by its trading partners to ensure Canadian industry can take advantage of access to new markets.

Professional Services

In recent years, Canadian professional services providers (which include engineers, accountants, architects and foreign legal consultants) have increasingly exported their expertise abroad. As an illustration, Canadian engineering consulting firms ranked fourth in total international billings after the United States, the United Kingdom and the Netherlands. Canadian law firms are well placed to take advantage of business opportunities worldwide, as Canada functions within the two main law regimes: common law and civil law. Canadian accountancy firms are increasingly moving to develop international alliances in addition to the national or interprovincial affiliations that some have established. Our architectural firms have undertaken projects in areas in which they are recognized world experts (school buildings, airports, Arctic design and construction technology and office complexes) and are particularly active in the Asia-Pacific region.

Canadian professional services benefited greatly from the commitments that Canada obtained from other countries in the GATS. The upcoming GATS negotiations will be an excellent vehicle to promote greater market access for our professional services; this could be achieved through securing improved commitments from our WTO partners and through strengthening the existing GATS disciplines on domestic regulations (i.e. qualification requirements and procedures, technical standards and licensing requirements) to ensure that they are based on objective and transparent criteria. In this regard, the WTO established a Working Party of Domestic Regulations in April 1999, with a mandate to develop general disciplines for professional services (and, potentially, other services), building on the work done since 1995 by the Working Party on Professional Services.

Another tool to enhance the potential for Canadian exports of professional services is the facilitation of MRA negotiations between Canadian and foreign professional bodies. As an example, 1999 marked the successful conclusion of an important MRA between the Canadian Council of Professional Engineers and the equivalent organization from France. The Government will continue to promote and support the negotiation of such agreements.

Issues that Affect Access for Trade in Goods and Services

Government Procurement

To take advantage of the significant potential for international trade represented by the hundreds of billions of dollars spent annually on government procurement worldwide, Canada has pursued market access in a number of fora. Increased sectoral coverage and a reduction of discriminatory barriers in the United States and other key markets would create significant opportunities for Canadian exporters. To increase opportunities, Canada supports a range of activities to broaden and strengthen government-procurement disciplines and to ensure effective implementation of existing disciplines.

Canada, along with 25 other countries, is party to the WTO Agreement on Government Procurement (AGP), which provides the basis for guaranteed access for Canadian suppliers to the markets of the United States, the European Union, Japan and other key markets. The North American Free Trade Agreement (NAFTA) provides further access for Canadian exporters to U.S. and Mexican government procurement.

Canada continues to pursue greater and more secure market access through the AGP. The review of the AGP, with its mandate to expand coverage, eliminate discriminatory provisions and simplify the agreement remains a priority. Work is continuing with input from provinces and other stakeholders to establish Canada's priorities for further market opening. In 1999, Canada and other APEC countries finalized non-binding procurement principles. We continue to work with our EU and EFTA counterparts to make progress in removing barriers to selling to governments worldwide and are taking an active role in the FTAA government-procurement negotiations.

Electronic Commerce

The use of e-commerce may be one of the most important factors in the expansion of trade flows in the 21st Century. Both the WTO and the FTAA have been conducting work programs to examine the trade-related aspects of e-commerce. The WTO work program has provided some useful clarification of the manner in which the WTO agreements apply to e-commerce transactions. However, additional work remains in this regard. The FTAA Joint Government-Private Sector Committee of Experts on Electronic Commerce has brought together government and private-sector representatives of countries at many different levels of development with respect to e-commerce. As work progresses within these and other fora, such as the World Intellectual Property Organization (WIPO), the Government will consult with Canadians on the development of a trade policy to facilitate global e-commerce. Canada is particularly interested in identifying and resolving issues requiring action at the governmental and international levels.

Dispute Settlement

The WTO dispute settlement mechanism serves Canada's overall trade interests by contributing to clear trading rules for all Members and by assuring global market access for Canadian goods and services. The Dispute Settlement Understanding (DSU) is an agreement among WTO Members that sets out how disputes are to be resolved. It is rightly viewed as a cornerstone of the WTO because it sets out a fair, effective and credible dispute settlement system that is accessible to all Members. The DSU contains more detailed procedures and timetables than the previous procedure under the General Agreement on Tarriffs and Trade (GATT). Another important difference from the GATT procedure is that the country losing a dispute cannot block the adoption of the decision. The Dispute Settlement Body (DSB), which comprises the General Council with a different chairperson, is responsible for administering the DSU.

With rules for the automatic establishment of panels and for the adoption of panel reports, and with the creation of an independent Appellate Body, the DSU reinforces the rule of law and thereby strengthens the rules-based multilateral trading system. Members' confidence in the system continues to grow, as evidenced by the number of cases brought forward (over 180 to date) and by the proportion of these being settled at the consultation stage (about one in four).

Canada will continue to use the WTO dispute settlement mechanism wherever necessary to ensure that our exporters do not face barriers inconsistent with WTO agreements. Canada has been one of the most active users of the WTO dispute settlement system. Since 1995, we have been a complainant in six cases under the DSU and have joined other Members' consultations or intervened in panel proceedings in over 30 other cases.

Recently, Canada has used the WTO dispute settlement mechanism to advance Canadian interests in the fishing, mining and aerospace sectors. On November 6, 1998, the DSB adopted panel and Appellate Body reports confirming that Australia's ban on the importation of fresh, chilled or frozen salmon from Canada was inconsistent with Australia's WTO obligations. Specifically, the reports found that the ban, in place since 1975, was not based on a risk assessment and that Australia had adopted arbitrary or unjustifiable distinctions in its levels of sanitary protection resulting in discrimination or a disguised restriction on international trade. Canada challenged the new fish import policies announced by Australia on July 19, 1999, on the grounds that they were too trade-restrictive and did not comply with Australia's WTO obligations. On January 31, 2000, a WTO panel confirmed this position, and Canada is now awaiting an arbitration decision over the amount of retaliation it can take against Australia. Canada is also challenging France's prohibition of the manufacture, processing, sale and importation of asbestos and asbestos-containing products.

Canada and the United States challenged an EU ban on the importation of beef produced with growth-promoting hormones. A WTO dispute settlement panel and the Appellate Body both found that the EU ban violated the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures as it was not based on a risk assessment. The EU failed to comply with the rulings by the May 13, 1999 deadline, and as a result, Canada imposed retaliatory tariffs on certain imports from the EU in the amount of $11.3 million annually.

Canada challenged the Brazilian export subsidy PROEX under the WTO Subsidies and Countervailing Measures Agreement. PROEX, under its "interest equalization" component, provides for the payment of subsidies to reduce financing costs for Brazilian exports. Canada's complaint related to the application of PROEX in the aircraft sector. Brazil, in return, challenged a number of Canadian programs that support various Canadian industries, including the aerospace industry. On August 20, 1999, the DSB adopted panel and Appellate Body reports for both complaints. With respect to Canada's challenge on export subsidies granted under PROEX, the DSB found that Brazil's measures were inconsistent with its obligations under the Subsidies and Countervailing Agreement. The reports also found that some of Canada's measures were inconsistent with certain provisions of the same agreement; however Brazil's claim that assistance from the Export Development Corporation (EDC) to the Canadian regional aircraft industry constituted export subsidies was rejected. On December 9, 1999, the DSB established two panels to examine the WTO consistency of the measures adopted by Brazil and Canada to implement the rulings of the DSB. At press time, the decisions of these panels were expected in mid-March or early April.

Two complaints against Canada, one by the United States and the other by New Zealand, were recently decided by the same panel. The U.S. complaint dealt with subsidies allegedly granted by Canada on dairy products and with Canada's administration of the tariff rate quota on milk. New Zealand complained about an alleged dairy export subsidy regime. The DSB found that the measures complained against were inconsistent with some of Canada's WTO obligations. However, the Appellate Body did uphold the conditions Canada attached in its schedule to its tariff rate quota. Canada is taking steps to implement the DSB recommendations by December 31, 2000.

A WTO panel examining complaints by Japan and the EU has found that Canada's measures taken in the implementation of the Auto Pact are inconsistent with its WTO obligations. The Government has

appealed aspects of the panel's report on the basis that the panel made legal errors and took an overly broad view of key WTO obligations. The WTO Appellate Body is expected to provide its report by May 2000.

A panel has also been established to examine a EU complaint about an alleged lack of protection of inventions by Canada in the area of pharmaceuticals.

Canada actively follows the development of trade disputes involving other WTO Members and joins in whenever our trade interest or system interest in the WTO warrant our intervention. Canada reserves third-party rights to present arguments to panels and the Appellate Body, such as in a complaint against the United States concerning measures affecting the importation of fresh, chilled and frozen lamb from New Zealand. Canada's interest in this dispute is to ensure the WTO-consistency of NAFTA Article 802 dealing with exclusion from safeguard actions. In 1999, Canada participated as a third party in WTO panels on the U.S. Foreign Sales Corporation and Section 301 of the U.S. Trade Act (1974).

With a view to further strengthening this cornerstone of the multilateral trading system, Canada was actively engaged in a review of the DSU and proposed refinements in the following areas: enhancing transparency in the system; improving mechanisms for implementing DSB recommendations and rulings; reducing scope for unilateral action by any Member; and ensuring the dispute settlement system is accessible to all Members. The review process resulted in a package of proposed amendments to the DSU, which was presented to ministers at the Third WTO Ministerial Conference in Seattle. Although the conference was suspended, it is hoped that the package of amendments will soon be adopted by WTO Members.

Accessions to the World Trade Organization

In 1999, accession negotiations were concluded between WTO Members and three countries — Latvia, Estonia and Jordan — bringing the WTO membership to 136. Georgia is expected to join soon, while approximately 30 additional countries and customs territories are in various stages of the accession process, including Algeria, China, Chinese Taipei, Croatia, Lithuania, Russia, Saudi Arabia, Ukraine and Vietnam. China has been brought closer to WTO membership with the conclusion in November 1999 of bilateral market access agreements with the United States and Canada, although much work remains to be done at the multilateral level (e.g. on the application of agricultural trade rules).

As in previous years, Canada will continue to take an active role in accession negotiations. Canada supports the expansion of WTO membership for two reasons:

- to secure more open, non-discriminatory and predictable access for Canadian exports of goods and services to these markets; and
- to achieve transparent, rules-based trade regimes in additional markets, thus contributing more broadly to economic stability, peace and prosperity.

The negotiations take place on two parallel tracks: multilateral and bilateral. For each accession, a WTO working party of interested Members examines the applicant's trade regime and identifies the reforms required to achieve conformity with WTO rules. By participating in working party deliberations, Canada satisfies itself that the accession will bring about more predictable, less discretionary trading conditions in the applicant's market.

In bilateral market access negotiations, Canada aims to achieve better access in targeted goods and services sectors. Canada focuses on the reduction or elimination of tariffs and non-tariff barriers, and on obtaining commitments in the four modes of services trade: cross-border supply of services; consumption abroad; commercial presence; and the movement of persons. Accession negotiations offer a unique opportunity to resolve Canadian market access problems in the applicants' markets.

3. *Investment*

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Foreign investment flows worldwide have grown rapidly in recent years and have figured prominently in the trend toward global economic integration. The global stock of foreign direct investment (FDI) has increased more than six-fold over the past two decades, from US$524 billion in 1980 to US$3.5 trillion in 1997.

Canada is an active player in this global economy. Canadian direct investment abroad (CDIA) has more than tripled from $74 billion in 1987 to $240 billion in 1998. Over the same period, foreign direct investment in Canada has doubled, from $106 billion in 1987 to $217 billion. Since 1996, the stock of CDIA has surpassed the stock of FDI in Canada.

Canadian Direct Investment Abroad

Outward investment by Canadian firms generates domestic economic activity and stimulates exports of Canadian goods and services. Through foreign investment, firms seek a host country that affords the greatest opportunity for competitiveness and economic success. Studies indicate that between 30 percent and 40 percent of international trade for manufactured goods is undertaken between parent firms and their foreign subsidiaries (intra-firm trade). Low levels of import penetration into foreign markets are often linked to low levels of investment by reason of investment rules favouring domestic investors.

The extensive international business activity of Canadian firms reflects the realities of an increasingly integrated world market and the need for Canadian business to participate in that integration if they are to remain competitive. Investment abroad is an essential element of business strategy, particularly in high-growth markets where a physical presence is often a prerequisite for effective access.

In 1998, 53 percent ($126 billion) of CDIA was located in the United States. A further 19 percent of CDIA ($46 billion) was based in the European Union. Other major Canadian investment locations include Barbados ($14.3 billion), Bahamas ($6.1 billion), Bermuda ($4.7 billion), Chile ($4.2 billion), Japan ($3.2 billion) and Hong Kong ($2.9 billion). Similar to global trends, developing countries are becoming increasingly important destinations for CDIA. In 1988, 14 percent of Canada's outward investment went to developing countries. By 1998, that percentage had increased to approximately 24 percent ($58 billion).

The finance and insurance sector accounted for approximately 33 percent of CDIA in 1998; the energy and metallic minerals areas accounted for 23 percent; services and retailing for 11 percent; and the remainder was widely diversified in other industrial sectors. Outward investment by Canadian firms generates domestic economic activity and stimulates exports of Canadian goods and services. For example, outward investment in the metals and minerals sector results in domestic sales of machinery and equipment, as well as of engineering, architectural and environmental services.

Foreign Direct Investment in Canada

The benefits of investment flows are now well-recognized, and countries compete aggressively to attract inward investment. Inward FDI in Canada is an important source of jobs and economic growth. FDI provides capital, new ideas, new technologies and innovative business practices.

In 1998, the United States accounted for $147 billion or 68 percent of FDI in Canada (down from a high of 75 percent in 1985). The European Union represented $45 billion or 19 percent of FDI in Canada. Other significant investors included Japan ($8.1 billion), Hong Kong ($3.4 billion), Caribbean countries ($2.8 billion) and Bermuda ($1.7 billion). FDI in Canada was well-diversified across industrial sectors. Major recipient sectors included finance (19 percent), energy and metals (18 percent), machinery and transportation equipment (14 percent), services and retailing (10 percent) and wood and paper (8 percent). The remaining 31 percent was widely diversified across other sectors.

CANADA'S INTERNATIONAL INVESTMENT AGENDA

Investment rules play an important role in protecting and facilitating the foreign investment activities of Canadian firms. Formally agreed international rules, through integrated trade agreements or investment treaties, can be particularly important for smaller economies like Canada, which do not have the same leverage as larger players such as the United States and the European Union. Investment rules such as those within the NAFTA and Foreign Investment Protection Agreements (FIPAs) inform Canadian investors about the rules of the game in foreign markets through basic commitments to transparency and predictability, thus promoting clear procedures, fewer delays and greater consistency in legal and policy regimes. Rules offer a greater measure of security for investors through assurances that national policies will not be unduly changed or applied in a discriminatory manner. Rules also provide a measure of enhanced market access and a basis for future liberalization initiatives.

Recent work undertaken by the business community indicates that Canadian firms continue to encounter investment barriers abroad. These barriers relate to investment prohibitions, restrictions on the scope of business activity, performance requirements, investment authorizations, residency requirements and restrictions on the movement of business people. Difficulties tend to be most frequently raised with respect to Africa, South America, China and Russia.

Investment agreements do not restrict a country's ability to regulate in the public interest. Foreign investors in Canada (and Canadian investors in foreign markets) must abide by the domestic laws of the host country and obey the same rules as nationals. Foreign investors are in no way exempt from the domestic laws of the country playing host to their investment, including, for example, domestic competition laws or regulations relating to health, labour or the environment. Similarly, foreign investors in Canada are required to obey the same Canadian laws that Canada's own domestic investors must obey.

Canada has a relatively open investment regime which compares well internationally. Larger foreign investment transactions, and those in certain sensitive sectors such as culture, are reviewed by Industry Canada to ensure that they are of net benefit. Remaining investment restrictions in Canada lie largely in the services sector, for example, financial services, telecommunications and transportation. Canada has long been a supporter of a rules-based (rather than power-based) approach to international trade and investment, with the objective of bringing the investment regimes in other countries to Canada's level of openness.

Bilateral Initiatives

Canada has negotiated 26 FIPAs since the beginning of the program in 1989, and is currently pursuing negotiations with several important commercial partners, including China, Russia, Brazil, India and Colombia. FIPAs are bilateral, reciprocal agreements designed to protect and promote Canada's foreign investments abroad, particularly in developing economies, through a framework of legally-binding rights and obligations. Canadian companies tend to have greater concerns about investment in developing countries where barriers tend to be more prevalent and less transparent and remedies are not readily available.

Canada's FIPAs serve to provide assurances to investors that the rules governing investment will remain bound by certain standards of fairness and predictability. FIPAs can help Canadian enterprises gain an optimum level of investment, lower their political risks and reduce many of the costs associated with making investments in emerging economies. Bilateral investment treaties such as FIPAs are used extensively worldwide; there are currently more than 1,600 such agreements.

Regional Initiatives

As part of the NAFTA, Canada negotiated a comprehensive investment agreement with the United States and Mexico. The NAFTA investment chapter was the basis for the investment provisions in the Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA) and most of Canada's FIPAs. Since September 1998, Canada has been working with its trade and investment partners in this hemisphere to develop a fair and transparent legal framework to promote investment in the Americas in the context of the FTAA initiative.

Canada is also involved in regional investment discussions with Pacific Rim countries through APEC. Through a program of voluntary individual action plans guided by non-binding investment principles (NBIPs), APEC economies work to liberalize their investment regimes by removing restrictions on market access and strengthening their legislation to protect foreign investment.

The World Trade Organization

At the 1996 WTO Singapore Ministerial Conference, ministers established an educative work program on investment with a mandate to investigate the relationship between trade and investment. The WTO Working Group on Trade and Investment has provided a forum for balanced discussion between developed and developing countries on international investment and the possibility of developing rules in the WTO framework. It investigated existing investment rules in the WTO and in regional and bilateral agreements to identify whether these rules should be augmented or adjusted. WTO Members have reached the general conclusion that international investment has a positive impact on growth and development.

In the lead-up to the WTO Ministerial Conference in Seattle, a number of countries, led by the EU, had proposed that investment be included in the agenda for a new round of WTO negotiations. These proposals suggested a modest framework for negotiations and clearly differentiated from the previous initiative for an OECD Multilateral Agreement on Investment. Discussions at the Seattle conference were suspended, and next steps are still under consideration.

Over the past year, the Government has undertaken extensive consultations with a broad cross-section of domestic stakeholders to inform them of the proposed WTO investment agenda and to seek their views. Over 1,100 representatives from the provinces, business, academia, as well as human rights, environment and labour organizations were invited to participate in roundtables, which were held in 11 cities across Canada. A report on the results of the discussions has been placed on DFAIT website *(www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac)*. The Government is committed to continuing the process of dialogue and feedback with stakeholders.

The WTO also incorporates a number of investment-related rules in its existing agreements. The Agreement on Trade Related Investment Measures (TRIMs) prohibits a number of performance requirements, such as trade-balancing requirements, domestic sourcing and export restrictions applicable to goods industries. The GATS provides for the "right of establishment", which accords service providers the right to enter

another market by establishing a commercial presence in sectors in which countries have made commitments. The GATS also includes commitments by countries to accord non-discriminatory treatment to specified service industries where WTO Members have undertaken commitments. The GATS does not include investment protection provisions (i.e. the right to compensation in case of an expropriation) or investor-state dispute settlement. Certain investment-related obligations, notably the right of commercial presence for service suppliers, will be addressed in the context of negotiations mandated under the GATS.

Irrespective of the course of action that is chosen on investment, the Government is committed to safeguarding Canada's right to regulate and promote fundamental Canadian values in strategic sectors such as health, education, culture and environmental protection.

Investor Responsibility/Codes of Conduct

It is recognized that businesses have a responsibility to conduct their operations as good corporate citizens. Canada is party to the OECD Guidelines for Multinational Enterprises, a set of voluntary standards of conduct recommended by Member governments regarding the operations of these enterprises in OECD markets. The guidelines are currently subject to a review within the OECD Committee on International Investment and Multinational Enterprises (CIME), which is expected to be completed by June 2000. A number of Canadian companies have also signed onto the International Code of Ethics for Canadian Business, which outlines principles on community participation and environmental protection, business conduct and employees' health and safety.

4. *Opening Doors to The Americas*

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

The NAFTA

The North American Free Trade Agreement entered into force for Canada, the United States and Mexico on January 1, 1994. Designed to foster increased trade and investment among the partners, the NAFTA contains an ambitious schedule for tariff elimination and reduction of non-tariff barriers, as well as comprehensive provisions on the conduct of business in the free trade area. These include disciplines on the regulation of investment, services, intellectual property, competition and the temporary entry of business persons.

The NAFTA did not affect the phase-out of tariffs under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), which was completed on January 1, 1998. As of that date, virtually all tariffs on Canada-U.S. trade in originating goods were eliminated. Some tariffs remain in place for certain products in Canada's supply-managed sectors (e.g. dairy and poultry), as well as sugar, dairy, peanuts and cotton in the United States. The NAFTA provides for virtually all tariffs to be eliminated on trade in originating goods between Canada and Mexico by January 1, 2003. The second round of "accelerated" tariff reductions, covering some US$1 billion in NAFTA trade, was implemented in August 1998. Mexican tariffs were eliminated on certain Canadian yarns, textile fabrics, chemical products, caulking compounds, certain watches and other specified products.

Total trade and investment between Canada, Mexico and the United States has increased substantially since the NAFTA was implemented. Canada's total merchandise trade with the United States and Mexico was approximately $570 billion in 1999. Two-way merchandise trade between Canada and Mexico grew by 21.6 percent, reaching $11 billion in 1999. Our merchandise trade with the United States is up 11.1 percent over the same period, reaching $559 billion in 1999. In terms of Canada's total merchandise exports, 86 percent go to our NAFTA partners.

Under the NAFTA, Canadian producers are better able to realize their full potential by operating in a larger, more integrated and efficient North American economy. Canadian manufacturers are able to use the least-expensive, highest-quality intermediate goods from across North America in the production of final

goods for export. Consumers benefit from this heightened competition and integrated marketplace with better prices, greater choice of products and higher-quality goods and services.

Improved access to NAFTA markets, and the existence of clear rules on trade and investment, have increased Canada's attractiveness to foreign and domestic investors. Total FDI into Canada reached $217 billion in 1998, 68 percent of which comes from our NAFTA partners. FDI into Canada from the United States increased for a fifth straight year to $147 billion in 1998, while investment from Mexico reached $464 million in 1998, over three times that of 1993. Canadian direct investment in the NAFTA countries has also increased, reaching $126 billion into the United States in 1998, almost twice that of 1993, and $2.2 billion into Mexico, four times the 1993 level.

Institutionally, the implementation of the NAFTA is directed by the NAFTA Commission, composed of the trade ministers from each country. The Commission oversees the work of more than 30 trilateral committees, working groups and other subsidiary bodies established to further facilitate trade and investment and ensure effective implementation and administration of the NAFTA's rules. The NAFTA working groups and committees also provide a transparent mechanism for discussion of issues and possible avoidance of disputes through early dialogue on contentious points.

At the most recent Commission meeting in April 1999, ministers completed an operational review to examine the structure, mandates and future priorities of the NAFTA work program, which was launched in 1998. The review succeeded in reinvigorating the ongoing institutional implementation of the NAFTA and embedded a management structure to better oversee cooperative efforts under the NAFTA regime. The Commission meeting also provided an opportunity to evaluate the impact of the NAFTA over its first five years and provide direction on the way forward.

Ministers from the three NAFTA Parties also agreed at the Commission meeting to engage in outreach and promotional activities in an effort to better communicate the benefits of the NAFTA. As part of this effort, DFAIT launched a revamped NAFTA website (*http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/*) and published a document that reviews the impact of the NAFTA on Canada, entitled The NAFTA at Five Years: A Partnership at Work.

Settling Disputes under NAFTA

The vast majority of our trade and investment with the United States and Mexico now takes place within the context of the clear and well-established rules of the NAFTA. Nonetheless, disputes are bound to emerge in such a large trading area. In such cases, the NAFTA provides a vehicle for the governments concerned to resolve their differences through NAFTA committees and working groups, or through other consultations. If no mutually acceptable solution can be found, the NAFTA provides for expeditious and effective dispute settlement procedures. Where WTO rights and obligations are at issue, NAFTA Parties also maintain the option of recourse to WTO dispute settlement procedures as an alternative to the NAFTA procedures.

Chapter 20 includes provisions relating to the avoidance or settlement of disputes regarding the interpretation or application of the NAFTA, except for matters covered under Chapter 19. There are also separate dispute settlement provisions for matters under Chapters 11 (Investment) and 14 (Financial Services). Chapter 19 of the NAFTA provides a unique system of binational panel review as an alternative to judicial review for domestic decisions regarding anti-dumping and countervailing duty matters.

From November 1998 to November 1999, no new requests were made under Chapter 19 for review of decisions of Canadian agencies in anti-dumping or countervailing duty cases. Two requests were made by Canadian producers for review of decisions of U.S. agencies (flat corrosion-resistant carbon steel and cut-to-length carbon-steel plate). Six other cases involving either Canadian goods or agencies remain active: four involving a Canadian agency's determination (hot-rolled carbon steel plate from Mexico; and baby food, cold-reduced flat-rolled carbon steel sheet, and copper pipe fittings from the United States); and two involving a U.S. agency's decision (flat corrosion-resistant carbon steel and brass sheet and strip). Two anti-dumping cases were also completed during the period, one involving the review of a Mexican agency's determination on rolled-steel plate from Canada, requested in 1996, and the other involving the review of a U.S. agency's determination on flat corrosion-resistant carbon steel from Canada, requested in 1997.

There are also several active Chapter 20 disputes between Mexico and the United States in which Canada is a third party. These disputes involve cross-border trucking and bus services and access for Mexican sugar to the U.S. market. The panel for Mexico's dispute with the United States on cross-border trucking and bus services began its work in early 2000.

In March 1999, under the investor-state dispute settlement provisions of Chapter 11, arbitration was started against Canada by Pope & Talbot Inc. (U.S.) concerning the implementation of the Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement. Arbitration continued in the dispute brought by S.D. Myers Inc. (U.S.) in October 1998 concerning Canada's imposition of a 1995 prohibition on the export of PCB wastes to the United States. Sun Belt Water Inc. (U.S.) has not started arbitration against Canada, but has been in a position to do so since March 1999. As part of the ongoing review by the Parties of the operation of NAFTA, Canada is continuing to work with the United States and Mexico to seek clarification of the concept of expropriation contained in Chapter 11 and to enhance the transparency of the investor-state dispute settlement provisions.

Looking Forward

The NAFTA is not a static agreement. It has created a living framework for managing current and future priorities in the North American marketplace. Looking to the future of the agreement, some of Canada's priorities are to:

- ensure the continued smooth implementation of the NAFTA;
- clarify the NAFTA Parties' understanding of the provisions of the investment chapter of the NAFTA and increase procedural transparency (Chapter 11 *http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/chap11-e.asp*);
- explore areas that were either not fully addressed by the agreement, or where further progress might be possible;
- evaluate the impact of rapid technological change on North American markets and have new ways of doing business (such as e-commerce) reflected in the rules of the NAFTA;
- seek greater openness and transparency in NAFTA institutions; and
- explore opportunities for greater cooperation in the development and interaction of our trade, labour and environment policies.

United States

Overview

Canada and the United States are each other's largest trading partners, moving about $1.5 billion worth of goods and services across the border each day. In 1999, Canada exported $310 billion in goods to the United States and imported $249 billion in return. Services exports totalled $29.6 billion during the same period, with corresponding imports at $34.3 billion. Canada's merchandise exports to the United States alone support over 2 million Canadian jobs and generate 32.6 percent of Canada's GDP. Fully 85.9 percent of Canadian merchandise exports are destined for the United States. Since the implementation of the FTA in 1989, two-way trade has more than doubled. Between 1992 and 1999, two-way trade in goods increased by approximately 13 percent per year. This contrasts with an average annual increase of approximately 6.4 percent over the same period for Canada's trade in goods with the rest of the world.

The FTA, and subsequently the NAFTA, have had other positive spin-offs. For example, U.S. direct investment in Canada has increased from approximately $85 billion in 1991 to $147 billion in 1998, while Canadian direct investment in the United States has grown from $63 billion to $126 billion in the same period.

Canada's trade and investment relationship with the United States is quantitatively and qualitatively different from that with any other country. Excellent opportunities exist for Canadian goods and services exporters in virtually every sector. To exploit these opportunities, DFAIT's activities concentrate on introducing small- and medium-sized enterprises (SMEs) to the market, with particular focus on assisting women, young entrepreneurs and aboriginal firms to begin exporting to the United States. The New Exporters to Border States (NEBS) program has been highly successful in this regard, having helped more than 12,000 companies make their first foray into the U.S. market. The Canadian government also encourages Canadian exporters that have succeeded

in more than one region of the United States to "graduate" to other international markets. For further information, please visit our website at *http://www.dfait-maeci.gc.ca/geo/usa/nebs-e.asp.*

The Canadian government also aims to attract and expand investment from the United States and to encourage strategic alliances with U.S. companies. The Government's plan is to promote investment through the use of a more integrated, sector-focussed approach that builds on the cooperation between DFAIT and its Team Canada partners.

In promoting Canada's market access and business-development interests in the United States, it is important to consider each individual region of the United States in its own right. Most U.S. regions and many individual states have economies that are larger than many countries. There are also different cultural and economic influences at play in different areas of the United States. Over the past year, several federal cabinet ministers and deputy ministers have made visits to important U.S. regions to help forge relationships with government and business leaders. These initiatives are necessary to advance Canadian priorities and highlight the attractiveness of Canada as an investment destination.

Market Access Results in 1999

- The Consultative Committee on Agriculture began operation in 1999 to bring concerns and differences forward for resolution before they become serious bilateral irritants. The committee also involves provinces and states on a more systematic basis.
- The movement of feeder cattle into Canada was facilitated by expanding animal health approvals for cattle from states that meet certain animal health criteria.
- Regulations have been implemented that require a Canadian export permit for access to its tariff rate quota for Canada on sugar-containing products.
- Michigan amended its Single Business Tax (SBT) legislation, significantly reducing its impact on access for Canadian companies. The SBT, currently 2.2 percent, will be phased out at 0.1 percent per year over a 23-year period.
- An areement-in-principle was reached on the main elements required to resolve problems resulting from changes to the U.S. International Trade in Arms Regulations (ITARs).
- As a result of reviews of 15 long-standing anti-dumping and countervailing duty orders, seven were revoked.
- Anti-dumping and countervailing duty cases against live cattle concluded in the fall of 1999 with neither resulting in permanent additional duties on Canadian cattle. In the anti-dumping case, the International Trade Commission (ITC) found no injury or threat of injury in its final determination; and in the countervailing duty case, the Department of Commerce found that subsidies were below *de minimis* levels and so were not countervailable.
- An anti-dumping investigation of imports of stainless steel wire did not result in the application of additional duties to imports from Canada.
- Two safeguard investigations involving imports of carbon-steel wire rod and carbon-steel line pipe concluded that imports from Canada were not injuring U.S. industry.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- promote and further defend access to the U.S. market by exercising rights under existing trade agreements;
- press for full U.S. implementation of the WTO and the GATT panel decisions on Section 301, Foreign Sales Corporation, and beer and seek a panel decision on Section 337;
- continue Canadian advocacy efforts to inform U.S. opinion makers of the adverse impact of legislation affecting the free and easy movement of people and goods across the border, such as Section 110;
- reinforce such advocacy by developing and supporting strategic alliances with U.S. customers and their representatives affected by such measures;
- work closely with the United States to enhance cooperation and streamline border processing through initiatives such as the Shared Border Accord and Preclearance, including an expansion of the voluntary compliance outreach program;

- continue to monitor closely and respond to key measures that may distort trade and investment decisions in the North American market;
- continue to press against U.S. Customs' unilateral reclassification action which prejudices Canadian products such as drilled studs, notched studs and rougher-headed lumber;
- continue to oppose the extraterritorial application of U.S. laws;
- continue to advance Canadian market access objectives in other areas, such as services and government procurement; and promote Canada as an investment destination; and
- pursue amendments to the Marine Mammal Protection Act in order to harmonize it with international principles, such as those contained in the Convention on International Trade in Endangered Species (CITES).

The remainder of this chapter provides additional detail on key U.S. market access issues for Canada over the next year. It should not be regarded as an exhaustive inventory of obstacles faced by Canadian firms doing business in the United States, nor as an exclusive list of issues that the Canadian government will pursue.

Exercising Canada's Rights Under Trade Agreements

Sugar and Sugar-containing Products

In 1997, Canada and the United States exchanged Letters of Understanding whereby Canada received country-specific allocations allowing certain quantities of Canadian sugar-containing products (SCPs) and refined sugar to be imported duty-free each year into the United States. Canada is also able to compete with other countries for the non-allocated portions of these tariff rate quotas (TRQs). To ensure predictable access to the SCP TRQ for Canadian exporters, as part of the joint Canada-U.S. Action Plan on Agricultural Trade, as of February 4, 2000, the United States requires an export permit, issued by the Canadian government as a condition of entry when the exporter or importer is claiming preferential tariff treatment. Canada will continue to ensure that our access to the U.S. sugar market is not eroded and that the TRQ for SCPs is administered effectively and fairly.

Total TRQ for SCPs	64,709 tonnes
Amount allocated to Canada	59,250 tonnes
Non-allocated portion	5,459 tonnes
Total TRQ for refined sugar	22,000 tonnes
Amount allocated to Canada	10,300 tonnes
Non-allocated portion	7,090 tonnes

Softwood Lumber Agreement

The United States has unilaterally reclassified three products (drilled studs, rougher-headed lumber and notched studs) to bring them under the Canada-U.S. Softwood Lumber Agreement. Canada is challenging these reclassifications and has requested arbitration. The Softwood Lumber Agreement will expire March 31, 2001, and the federal government has begun consulting with stakeholders to assess the next steps.

Canada and the United States resolved a dispute over changes to stumpage fees in British Columbia, with an exchange of letters on August 26, 1999.

More detailed information and the latest developments regarding the Softwood Lumber Agreement can be found at *http://www.dfait-maeci.gc.ca/~eicb/softwood/lumber-e.htm*

Sanctions

Canada continues to support the use of economic, and preferably multilateral, sanctions as an appropriate instrument of foreign policy for promoting acceptable standards of behaviour on the part of offending regimes. At the same time, the Canadian government believes that the use of those sanctions must conform with established international practice and remains concerned over the continued application of unilateral economic sanctions with extraterritorial effect by the United States. Such measures harm the legitimate right of Canadians to trade and invest freely, provided that they do so in accordance with Canadian law, the law of the country in which they are operating and international trade practice. At the federal level, the most notable examples are the Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act (LIBERTAD) (also known as the Helms-Burton Act) of 1996 and the Iran and Libya Sanctions Act (ILSA) of 1996. A number of states and municipalities have also conditioned business relations with them on the embargo of certain foreign governments. But private sector opposition

to unilateral economic sanctions remains strong. The Massachusetts sanctions law against Burma has been held unconstitutional by a Federal District Court; and there is the possibility that the Supreme Court, which has agreed to hear this case on appeal, may rule all such sub-federal sanctions unconstitutional.

Alcoholic Beverages

A 1992 GATT panel on U.S. federal and state measures relating to imported beer, wine and cider found that certain provisions of the federal excise tax and many state measures discriminated against imports. The panel recommended that the U.S. federal and state governments bring their inconsistent measures into conformity with their obligations.

According to Canadian industry and government research, few of those measures have been brought into conformity; in addition, new trade-distorting measures affecting Canadian exports of alcoholic beverages to the United States have been implemented at the state level since the GATT panel reported. Canada is therefore pursuing this issue further with the United States, to press for implementation of the GATT panel. This requires removal of the discriminatory elements of the federal excise tax on beer, wine and cider; it also requires reasonable measures by the Administration to ensure that the states observe the U.S. trade agreement obligations by removing discrimination from measures such as excise taxes and distribution practices.

Resisting U.S. Measures that Constrain Access

Marine Mammal Protection Act

The Marine Mammal Protection Act (MMPA) prohibits trade in marine mammal products regardless of species' conservation status, and therefore appears to be inconsistent with U.S. international trade obligations. For example, under the CITES, neither ringed nor harp seals are considered threatened or endangered in any way, and therefore no monitoring or trade restrictions are justified on the movement of products from either species. However, under the MMPA, both species are restricted, so that no imported product made from animals of these species is allowed into the United States. The MMPA would also appear to be in violation of the national treatment provisions of both the WTO and the NAFTA by allowing domestic production in Alaska and commercial sales in the United States of products that it otherwise bans. Canada has communicated its concerns to the U.S. Administration and intends to take advantage of the MMPA re-authorization process in the Congress to reiterate its position. This process is expected to begin in March 2000.

Durum Wheat

Canadian durum wheat exports to the United States reached record levels in the 1998-1999 crop year — higher than in 1993-1994 when unilateral restrictions were imposed. Wheat producers in the United States and some members of Congress voiced concerns about imports from Canada and alleged unfair practices by the Canadian Wheat Board. These allegations have been found to be without substance, despite several investigations by U.S. agencies; indeed, Canadian wheat is purchased in the United States by customers who value its quality and consistency. These exports are an important part of a mutually beneficial, highly integrated North American agriculture and agri-food market. For example, Canadian durum wheat is imported by U.S. pasta producers who in turn export pasta to Canada. For a decade, the value of Canadian durum wheat exports to the United States has been comparable to U.S. pasta exports to Canada.

The United States was the destination for 12.37 percent of Canadian exports of all wheat by value in 1999. Canada will not restrict grain exports. Both sides are committed to a regular exchange of information on bilateral and international grains trade to help dispel misperceptions about the impact of Canadian exports on the U.S. market, and to deal with other issues such as trade practices in third-country markets. In addition, Canada continues to encourage increased consultation and cooperation among industry groups on both sides of the border.

Country of Origin Labelling Initiatives

Congress has proposed introducing new country of origin labelling (COL) requirements for beef, lamb and pork, with potential consequences for Canadian exports. Canada and the United States agree that COL requirements on agricultural and food products should be consistent with obligations under the NAFTA and the WTO. Canada will continue to oppose legislative amendments that would require mandatory COL requirements for meat.

A study by the U.S. Department of Agriculture on COL of imported meat, released January 13, 2000, states that COL is certain to impose costs and is uncertain to produce benefits.

Hold and Test

Shipments of Canadian agri-food products are occasionally subject to long delays before they can be released for sale in the United States due to the U.S. Food and Drug Administration's hold and test policy. The U.S. FDA regularly holds agri-food shipments imported into the United States, pending the results of laboratory testing for compliance with U.S. food laws and regulations. Delays resulting from the FDA's testing procedures are trade-disruptive and costly for Canadian exporters. Canadian officials met with U.S. counterparts on January 31, 2000 to reach a solution. As a result of that meeting, Canadian and U.S. officials agreed to undertake a cooperative program to further enhance food safety in a manner which recognizes the two countries' shared food safety policies and capacities, as well as their increasingly integrated market for agriculture and food.

Exports of Hemp Products

Production of industrial hemp is not permitted in the United States; however, imports of hemp products have been allowed. The U.S. market for hemp products is estimated at $50 million, which has been primarily supplied by the EU. It is estimated that 80 percent to 90 percent of Canadian processed hemp is exported to the United States.

After some initial border problems with Canadian hemp product in 1999, the United States issued guidelines in December 1999 that would have prevented future border problems. The new guidelines required all shipments of hemp seed to be sterilized and all hemp products to contain less than 0.3 percent THC. This was not considered a problem for Canadian exporters, as Canadian regulations require domestically produced hemp to meet the same requirements. On January 5, 2000, the United States rescinded these guidelines and issued new instructions that require the seizure of hemp or hemp products containing any amount of THC. This policy was enacted without warning or consultation with the Canadian government. Canada is continuing to monitor the situation and is working with the companies affected to resolve the issue.

International Trade in Arms Regulations

Since World War II, there has been a secure North American perimeter and an integrated North American defence industrial base. Defence goods and technology normally have flowed licence-free between Canada and the United States in exchange for common, stringent controls under both Canadian and U.S. law over exports from North America. In the spring of 1999, the United States amended its International Trade in Arms Regulations (ITAR) regulations, effectively removing these special licence-free benefits. As a result, Canadian defence suppliers face lengthy and more complex requirements in obtaining access to U.S.-controlled goods and technologies and in selling to the U.S. market. Minister of Foreign Affairs Axworthy and Secretary of State Albright agreed on April 27, 1999 to ensure that our joint objectives will be reached in a mutually satisfactory way and that the ITARs will be implemented in such a way as to mitigate the effects on the North American defence and aerospace industry. On October 8, following a meeting of Prime Minister Chrétien and President Clinton, an agreement-in-principle was reached on the main elements required to resolve problems resulting from these changes. Canada is continuing the discussions with a view to finalizing an agreement that will restore licence-free access.

Monitoring Developments Affecting Canadian Interests

The Record of Understanding

On December 4, 1998, Canada and the United States signed a Record of Understanding (ROU) and Action Plan on bilateral agricultural trade. A Consultative Committee on Agriculture was announced April 20, 1999 to improve dialogue on agriculture issues of mutual concern and to involve provinces and states in a systematic process to address trade concerns. Its first meeting was held in Ottawa on September 24, 1999.

Other positive aspects of the ROU include: the in-transit grain rail program, which moved 6,998 rail cars of U.S. wheat, barley and oats through Canada in 1999; the harmonization of pesticide regulations; the joint publication of data concerning U.S.-Canada cattle inventory; and the expansion of the Northwest Cattle project.

Under the action plan, both sides have agreed to remove a range of measures that restrict access for livestock, equine semen, horticultural products and nursery stock. The agreement also addresses industry concerns related to veterinary drugs and pest control products. Canadian and U.S. agencies responsible for these issues have agreed on work plans to increase information exchange and the harmonization of their regulatory systems.

Agricultural Export Subsidies/Credits

Canada remains concerned about the possibility of increased use by the United States of export subsidies in third-country markets. Elimination of such subsidies is a priority for Canada in the new round of WTO agriculture negotiations. As well, Canada supports the view that agricultural export credits must be brought under effective international discipline, with a view to ending government subsidization of such credits.

Michigan Single Business Tax

On June 1, 1999, Michigan Governor Engler introduced amendments to the Single Business Act (SBT Act), including a phase-out of the SBT tax rate over a 23-year period by 0.1 percent per year (currently at 2.2 percent). The legislative package included potentially harmful amendments to the way Canadian and other foreign corporations would be taxed on a prospective basis. Amendments to the Michigan SBT Act were enacted in mid-1999, following an intense advocacy campaign by Canadian industry, provincial and federal governments. The amended SBT Act provides for a mechanism to tax foreign companies for tax years beginning on or after January 1, 2000. For Canadian firms, there will be no retroactive application of the tax unless they had permanent establishments in the United States and were obliged to pay federal taxes in the United States under the Canada-U.S. Tax Treaty. Companies that paid the tax in the past but did not have permanent establishment in the United States may be eligible for refunds.

Canadian firms must be aware of their tax liability in Michigan. For Canadian firms, guidance on the tax can be taken from four Revenue Administration Bulletins (RABs) from the Michigan Treasury: on nexus (February 1999); on retroactivity (November 1999); on the tax base (January 2000); and on the transportation sector (February/March 2000). For more information, please visit the following websites: *http://www.treasury.state.mi.us/lawrules/rabs/rabindex.htm* and *http://www.dfait-maeci.gc.ca/geo/usa*

Section 110

Section 110 of the 1996 U.S. Immigration Act directs the Immigration and Naturalization Service to create a system to document the entry and exit of all foreigners. If implemented, the provision would create intolerable delays at already congested Canadian border crossings. In October 1998, implementation of Section 110 was delayed to March 30, 2001, providing that it does not significantly disrupt trade, tourism or other legitimate cross-border traffic. Canada and its allies continue to seek a permanent legislative solution to this problem to avoid gridlock at the border.

Fast Track

"Fast track" is a mandate to the U.S. Administration by which Congress sets out negotiating objectives and undertakes to approve or disapprove, without amendment, trade-liberalization agreements thereby negotiated. The Administration is currently without such a mandate, and it is unlikely to be obtained during the election year 2000. In these circumstances, at some point during the new WTO agricultural and services negotiations and the FTAA negotiations, countries are likely to become reluctant to continue negotiating with the United States for fear that concessions achieved at the bargaining table could be withdrawn by Congress. It will be important for the next Administration to obtain "fast track" in 2001.

Legislative Interference

In 1999, a Vermont Senator proposed an amendment to a federal bankruptcy bill that would have annulled Hydro-Quebec's $4-billion, 30-year contract with Vermont utilities. The Canadian Ambassador, along with key U.S. allies, countered the move as a dangerous precedent of legislative interference with transnational contracts. Congressional sources have indicated that the amendment will not become law. Canada will continue to watch for any restrictions on electricity exports and on Hydro-Quebec's ability to do business in the United States.

Other Issues

Customs and Administrative Procedures

Following the signing of the Shared Border Accord in 1995 and the subsequent visit of the Prime Minister to Washington, DC in 1997, Canada and the United States have pursued several initiatives to strengthen cooperation at the border. To realize the benefits of free trade, Canada and the United States are working to facilitate trade and tourism, while protecting our respective citizens against the threats associated with illicit activities such as illegal immigration, drugs and terrorists. Under the Shared Border Accord, the two countries have established new mechanisms for managing the transboundary movement of goods and people, including reducing the number of stops for carriers moving goods-in-transit through either country; promoting the use of joint or shared border facilities; and introducing new technologies to detect drugs and to enable remote inspection of travellers. Canada and the United States remain committed to making our shared border a model of cooperation and efficiency, as illustrated by the signing of the Canada–United States Partnership (CUSP) during President Clinton's October 1999 visit to Ottawa.

Intellectual Property

Under Section 337 of the U.S. Tariff Act of 1930, imported products that are alleged to infringe upon U.S. intellectual property (IP) rights can be barred from entering the United States by the ITC. Section 337 provisions contain more direct remedies against alleged infringers than those available in U.S. domestic courts, and the administrative procedures in the ITC can be more onerous. U.S.-based alleged infringers face proceedings only in the courts, whereas importers may face proceedings both in the courts and the ITC.

In 1989, a GATT panel found that Section 337 violated GATT obligations. The Uruguay Round implementing legislation has removed some of the inconsistencies with new WTO-TRIPs obligations, but Section 337 complaints are still being brought against Canadian companies, which thereby face additional procedural burdens in defending against allegations of IP infringements. The Canadian government remains concerned and will continue to monitor closely specific cases, including potential international trade disputes on the matter, in order to determine what steps might be taken to ensure that Canadians are treated in accordance with U.S. international trade obligations. At the time this report went to print, Canada had joined WTO consultations between the EU and the United States, which may or may not eventually lead to a dispute settlement panel.

Trade Remedies

Canadian officials continue to monitor developments in the United States pertaining to trade policy to ensure that any new rules, and the implementation of existing ones, conform with U.S. international trade obligations. Canada will continue to make known its opposition to legislation such as the 1999 Steel Quota Bill, which would have capped steel imports at their pre-1998 level and made changes to U.S. trade legislation. In the regulatory field, Canada submitted comments on proposals by the U.S. Department of Commerce regarding the conduct of anti-dumping and countervailing duty investigations. Most of those submissions were made in response to proposed regulations regarding the conduct of sunset reviews of the 15 anti-dumping and countervailing duty orders in place on Canadian products. Of these orders, seven have been rescinded (steel jacks, racing plates, elemental sulphur, red raspberries, potash, sugar and syrup, live swine). Of the remaining eight orders, two have been maintained (iron construction castings, steel rails) and six are still under review (brass sheet/strip, colour picture tubes, oil country tubular goods, magnesium, steel plate, corrosion-resistant steel). Finally, Canadian officials assisted Canadian producers of steel, magnesium, brass, sulphur, cattle, live swine and wheat gluten by offering advice and making representations on specific aspects of trade remedy investigations conducted by the United States.

Trade Remedy Investigations

In 1999, anti-dumping and countervailing duty investigations were conducted on imports of three separate products from Canada: stainless steel plate (dumping), stainless-steel wire (dumping) and live cattle (dumping and countervail). Of these, only the investigation regarding stainless steel plate from Canada resulted in the application of additional duties. With respect to live cattle, a review of the anti-dumping injury finding was sought by the U.S. party in late 1999. The Canadian party requested that this review be conducted by a NAFTA panel.

In addition, two safeguard investigations involving imports of carbon-steel wire rod and carbon-steel line pipe resulted in findings that, further to the provisions of the NAFTA, imports from Canada were not injuring U.S. industry.

Over the same period, Canada initiated two anti-dumping duty investigations against products from the United States: contrast media; and refrigerators, dryers and dishwashers. Both investigations are still in progress.

Electricity

The United States is taking action at the federal and state levels to deregulate the electricity sector, with a view toward increasing competition, creating market efficiencies and lowering costs to consumers. This restructuring may create both opportunities and risks for Canadian electricity suppliers in the U.S. market. Prospects for increased trade may be influenced by new markets and market structures, innovation in services and expanding energy demand. On the other hand, as a result of earlier deregulation efforts, the United States requires that Canadian suppliers seeking access to U.S. wholesale markets offer reciprocal access to their own transmission lines. Current restructuring legislation focuses on opening access to the retail sector, possibly also on a reciprocal basis. Other provisions would exclude Canadian-origin products from part of the U.S. market by requiring U.S. suppliers to purchase non-hydroelectric U.S.-origin renewable energy. The legislation also addresses continent-wide systems reliability standards and the establishment of transmission organizations (common carriers), two issues that could impact Canadian sovereignty and jurisdiction. Separate legislative initiatives have been proposed that specifically target Canadian electricity suppliers.

Canada, in consultation with provincial government officials and the industry, will continue to consult with U.S. officials and monitor developments in the U.S. electricity sector to assess the conformity of these proposals with U.S. international trade obligations, as well as other commercial and economic implications. In addition, an active advocacy plan is being developed to promote and defend Canadian trade interests in Congress and with the Administration.

Mutual Recognition Agreement on Fish Inspection Systems

In 1999, Canadian Food Inspection Agency (CFIA) and U.S. FDA officials continued discussions on a fish inspection MRA. Such an agreement would facilitate bilateral trade in fish and fish products. Canada's objective is to complete these discussions in 2000.

Improving Access for Trade In Services

Financial Services

The abrogation of a key financial legislation (the Glass-Steagall Act) in 1999 has opened the U.S. insurance markets to Canadian banks. With respect to the cross-border provision of services, Canada wishes to see a more level playing field in the securities sector. As required under the NAFTA, Canada, Mexico and the United States revisited this issue in early 1999. It was agreed that Canada and the United States would pursue discussions on the regulation of cross-border securities trade bilaterally.

Telecommunications

In late 1999, the Federal Communications Commission (FCC) announced streamlined procedures to facilitate market entry for foreign service providers of fixed satellite services. This may provide Canadian service suppliers with a faster and more transparent licencing process; however, a licence may still be denied if there are national security, law enforcement and foreign policy or trade concerns raised by the Executive Branch.

In light of the lengthy delays that some Canadian companies have experienced in gaining access to the U.S. market, Canada will continue to monitor carefully U.S. implementation of its WTO commitments with respect to telecommunications services to ensure that Canadian service providers are subject to timely and transparent licencing procedures.

Shipping

A number of maritime laws (collectively known as the Jones Act) impose a variety of limitations on foreign participation in the U.S. domestic maritime industry. Under these laws, the carriage of cargo or passengers between points in the United States is restricted to U.S.-flagged vessels that are built, owned and crewed by U.S. citizens. Similar restrictions apply to dredging, salvage and other commercial marine activities in U.S. waters. Canada's particular concerns relate to the U.S.-build requirement, which precludes the use of Canadian-built vessels in U.S. domestic marine activities. In international shipping, there are limitations on foreign ownership of vessels eligible for documentation in the United States. In addition, several subsidies and other support measures are available to operators of U.S. vessels; for example, cargo preference laws restrict the carriage of military cargo and limit the carriage of government non-military cargo, aid cargo and certain agricultural commodities to U.S. vessels. These restrictions (coupled with defence-related prohibitions of the Byrnes/Tollefson Amendment) limit Canadian participation in U.S. shipping activities.

Canada will continue to use every appropriate opportunity to encourage the liberalization of the provisions of the Jones Act that adversely affect Canadian interests. Although there have been renewed calls for reform, the cabotage and cargo preference restrictions continue to enjoy significant support in the United States, limiting the prospect for any major change in the short term.

Temporary Entry

Section 343 of the U.S. Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act would require any alien seeking U.S. employment as a health-care worker to present a certificate from a U.S. credential-issuing organization verifying the person's professional competency and proficiency in English. An interim rule is currently in place that affects only those health-care workers seeking admission to the U.S. on a permanent basis to perform services in the fields of nursing and occupational therapy. An indefinite waiver of inadmissibility for health-care workers seeking temporary entry remains in effect pending final implementation of the regulations. This waiver is a temporary solution, and Canada continues to press its view to the U.S. Administration and Congress that the duplicative certification requirements of Section 343, as it applies to those seeking temporary entry, would violate U.S. NAFTA obligations. Our ultimate goal is to see the U.S. Administration maintain a permanent waiver of inadmissibility for those health-care workers seeking temporary admission to the United States.

Government Procurement

Canada will continue to press the U.S. government to further open its procurement markets to Canadian suppliers. Currently, U.S. government exceptions under NAFTA and WTO procurement agreements prevent Canadian suppliers from bidding on a broad range of government contracts in sectors of key importance. Especially onerous are the set-aside programs for small and minority-owned businesses and the Buy American provisions. In addition, both long-standing and ad-hoc legislative provisions, as well as conditions attached to funding programs, impede access for Canadian suppliers. The need for progress in both assuring and improving access for Canadian suppliers at the U.S. federal, state and local levels remains a key issue for provincial governments in determining whether any offer to open Canadian provincial and local government markets could be made.

Small Business Set-asides

The Canadian government remains concerned about the extensive and unpredictable use of exceptions to the NAFTA and the WTO AGP for small business set-asides. Canadian suppliers face the ever-present possibility that government markets that they have successfully developed and supplied competitively will subsequently be closed through the application of the set-aside exception. The definition of a U.S. small business varies by industry, but is typically 500 employees in a manufacturing firm (up to 1,500 employees in certain sectors) or annual revenues of up to US$17 million for a services firm. Furthermore, U.S. federal departments routinely meet or exceed their goal to award 23 percent of their contract dollars to U.S. small business. In turn, the U.S. government requires that bids from contractors and major subcontractors include plans to subcontract work to U.S. small business. Canada is also concerned that the use of such subcontracting plans impedes Canadian access to the U.S. market. We will continue to press the Administration on this matter.

Buy American

Buy American provisions are applied extensively to U.S. federal government procurement that is not covered by the NAFTA or the WTO. Since these trade agreements only require equal treatment of Canadian offers on direct purchases by the U.S. federal government included in the agreement, a wide range of other federal government procurement contains Buy American provisions.

Department of Defence Procurement

Under the Canada-U.S. Defence Production Arrangement and the Defence Development Sharing Arrangement, Canadian industry has access to this huge market for equipment and R&D. This relationship requires continuous vigilance and maintenance to prevent erosion, whether intentional or inadvertent.

Buy American Provisions in Federally-Funded Sub-Federal Procurement

Buy American provisions are attached by the U.S. federal government to federally-funded sub-federal procurement, i.e. by making such provisions a condition of funding to state and municipal organizations. Canada continues to seek improvements to the limited access available to this important U.S. procurement market, which includes transit, highway and aviation projects.

Almost all large transportation contracts in the United States are federally funded but administered by state and local government or private-sector organizations. The Transportation Equity Act for the 21st Century (known popularly as TEA-21) provides funding for these projects through fiscal year 2003. The Federal Transit Administration and Federal Highway Administration (FHWA) grant TEA-21 funds to state and local governments and transportation authorities for transportation projects on the condition that U.S. material and equipment is used. Projects funded by the Federal Transit Administration require all steel and manufactured products to be 100 percent U.S. content and 100 percent U.S. manufactured. Rolling stock (trains, buses, ferries, trolley cars, etc.) components must be 60 percent U.S. content, with final assembly occurring in the United States. Projects funded by the FHWA require all iron and steel products and their coatings to be 100 percent U.S. manufactured.

Similar conditions prevail for airport projects that receive funds from the Federal Aviation Administration as authorized by the Airport and Airways Facilities Improvement Act. Such projects require that all steel and manufactured products be of 60 percent U.S. content and that final assembly occur in the United States. Canada will continue to press for improved access to procurement markets in these areas.

State and Local Government Preferences

A wide variety of procurement preferences exist at the state and local level. In addition, many U.S. federal government Buy American provisions are included in state and local procurement when federal funding is provided. Canada remains concerned that access for Canadian suppliers is constrained and unpredictable as a result of these preferences.

Legislative and Regulatory Changes

Although the United States has largely completed implementing changes made to its acquisition procedures arising from legislation passed in 1994 and 1995, regulations in civilian and defence procurement, which can effect market access for Canadian suppliers, change constantly. Canada continues to press the United States to clarify and resolve potential inconsistencies between its NAFTA obligations and the new procedures, which appear to limit Canadian participation. These include subcontracting requirements and simplified acquisition procedures for all procurement under $100,000 and for commercial items to a value of US$5 million. Canada is also concerned about the propensity for U.S. legislators to incorporate restrictive procurement provisions into unrelated legislation, such as appropriations acts, on an ad-hoc basis. Often relating to specific products, such action appears to be taken without full consideration of the potential for inconsistency with international trade obligations.

Standards-Related Measures

Canada continues to engage in a constructive dialogue with the United States, principally in the NAFTA Committee for Standards-related Measures, to urge that national regulatory burdens on industry be minimized while allowing industry to self-regulate in the context of an increasingly integrated North American market.

The four NAFTA sectoral subcommittees — automotive, land transportation, telecommunications and textile labelling — also provide excellent fora for bilateral cooperation in the area of standards and regulations. The land transportation and textile labelling subcommittees are pursuing a work program intended to harmonize standards and facilitate trade; they have achieved substantial progress in the area of driver/vehicle compliance for trucks and the care labelling of textile goods, respectively. In the telecommunications and automotive sectors, where standards measures have been generally complementary, the subcommittees are pursuing further bilateral cooperation, along with increased coordination of activities in international fora.

Canada is keeping a watch on the increasing trend in protectionist activity in the United States. Canada is seeking more complete implementation by the United States of its NAFTA and WTO sub-federal commitments, with a view to the upgrading or modernization of U.S. sub-federal standards measures, complementing the volume and variety of our trade in manufactured goods. Canada is also working to enhance bilateral dialogue at the provincial and state level in order to increase cooperative activities in the area of standards and regulations development in the areas of pressure vessels, building products and the harmonization of regulated standards for electrical safety.

Finally, Canada will continue to encourage cooperation with the United States in the development and use of voluntary consensus standards for the North American market as a substitute for national regulatory requirements. These standards initiatives will be joined by moves designed to provide appropriate conformity-assessment services.

Mexico

Overview

Canada-Mexico relations have expanded significantly over the past decade, particularly since the coming into force of the NAFTA. Mexico is now Canada's most important trading partner in Latin America. By 1999, Canada had become Mexico's fourth-largest trading partner and ranked fourth among foreign direct investors into Mexico.

Since NAFTA implementation in 1994 to the end of 1999, two-way merchandise trade has doubled, reaching over $13 billion. The growth rate since 1994 has been over 100 percent, both for exports and for imports. Nonetheless, Canada's historical trade deficit with Mexico has persisted, and by the end of 1999 was approaching $5 billion. (These data are based on respective import figures for Canada and Mexico published by Statistics Canada and the Mexican statistical agency, INEGI. Using these figures provides a more accurate picture of the volume of bilateral trade than does relying solely on each country's import/export data, which does not take into account a large portion of goods trans-shipped through the United States. The statistical agencies of Canada, the United States and Mexico are working to reconcile the data).

The majority of Canadian exports to Mexico are diverse manufactured products. Major export categories include automotive products, computers and parts, machinery and telecommunications equipment, as well as oil seeds, cereals and dairy products. Major Canadian imports from Mexico include automotive products, machinery, furniture, oil, optical products, fruits and vegetables.

Canadian business activity in Mexico has continued to grow as industrial sectors develop and the overall market evolves. Canadian companies are major foreign direct investors, ranking below the United States and the Netherlands, but are virtually even with Germany. Manufacturing, financial services and mining account for over 90 percent of Canadian investment. In trade, DFAIT officials have sustained a concentrated market-development program targeting identified priority sectors (industrial machinery, information technology, agriculture/agri-food, automotive, oil and gas, electrical power and transportation equipment and services), as well as emerging sectors (environmental, cultural and educational products and services).

The Mexican economy underwent a significant transformation during the 1990s, including considerable market liberalization and structural reform. By the end of the decade, Mexico had demonstrated a greater ability to withstand successive external shocks and domestic challenges. This, in turn, strengthened Mexico's credibility and investor confidence, allowing Mexico to differentiate itself increasingly from other emerging markets. This was reinforced by the Government's insistence on maintaining sound

monetary and economic policies, particularly toward the end of President Zedillo's six-year term in office, a period traditionally plagued by economic crises. In addition to prudent domestic policies, Mexico restructured debt and otherwise took steps to avoid capital flight and a balance-of-payments crisis. With a Central Bank strategy geared toward "sustained stabilization" and a government focus on productivity, efficiency and competitiveness, the economy performed better in 1999 than most private analysts had expected. For 2000, official targets include GDP growth of 4.5 percent and inflation at 10 percent. Certainly Mexico benefited from its membership in the NAFTA and a strong U.S. economy, as well as its remarkably strong export sector. By the end of 1999, Mexico's exports were approaching those of the rest of Latin America combined. For 2000, a further increase of 11 percent is forecast. Imports have been growing steadily as well, finishing up more than 11 percent in 1999 over the previous year, with a similar increase forecast for 2000.

Market Access Results in 1999

- Canada and Mexico signed a satellite services agreement to facilitate the provision of services via commercial satellites licensed by the two countries.
- Canada and Mexico signed a Memorandum of Understanding (MOU) on the acceptance of test data to ensure that telecommunications and IT products meet all necessary safety standards.
- New opportunities for air services between the two countries were created as a result of an agreement on code-sharing that has been effectively implemented.
- A MOU on Cooperation in Food Safety and Inspection and Animal and Plant Health was signed in September 1999 to identify and resolve issues related to bilateral trade in agriculture and food products.
- The Fruit and Vegetable Dispute Resolution Corporation was incorporated in November 1999. This voluntary, industry-based, tri-national dispute settlement mechanism focuses on private commercial disputes involving trade in fruits and vegetables within and among the NAFTA countries.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- continue to press Mexico to honour its NAFTA trucking obligations;
- make further progress on the harmonization and simplification of customs procedures and pursue facilitation of cross-border movement of goods (agri-food, textiles, etc.);
- continue discussions to ensure smooth operation and improvements on the agreement on seed potatoes;
- continue discussions for a smooth implementation of market access commitments for dry beans and for greater access on frozen french fries and mozzarella cheese;
- complete negotiations on fixed and mobile satellite services protocols to the 1999 Canada-Mexico Agreement on Satellite Services;
- continue to monitor closely Mexico's implementation of its WTO commitments under the WTO Agreement on Basic Telecommunications;
- continue ongoing initiatives to reconcile trade data; and
- continue to urge Mexico to finalize its list of services excluded from the NAFTA government procurement chapter and to resolve issues related to implementation of the chapter.

Canadian access to the Mexican market continues to improve and consolidate under the terms of the NAFTA. Prior to the NAFTA, more than 80 percent of Mexican exports to Canada entered duty-free, while most Canadian exports to Mexico faced Most Favoured Nation (MFN) tariff rates of between 10 percent and 20 percent. Also, Canadian firms have been able to expand sales in sectors that were previously highly restricted, such as the automotive, financial services and energy sectors. The elimination of Mexican import licensing requirements and the phasing out of almost all tariffs is helping to provide barrier-free access to a market of over 90 million people. Canada will continue to address bilateral trade irritants in the various NAFTA working groups and committees to ensure access for Canadian exporters, service providers and investors.

Improving Access for Trade in Goods

Accelerated Tariff Elimination

Most tariffs between Canada and Mexico are already free, and virtually all remaining tariffs will be eliminated by 2003. The NAFTA provides for the accelerated elimination of tariffs where countries agree. In this industry-driven process, tariffs are eliminated based on the support of the relevant sectors in both countries. Two rounds of accelerated tariff elimination, covering approximately $25 million in Canada-Mexico bilateral trade, have resulted in the removal of tariffs on a number of consumer products and manufacturing inputs. Canada will continue to review requests for accelerated tariff elimination in response to private-sector interests to improve Canadian access to the Mexican market.

Agricultural Products

Seed Potatoes

In October 1998, the CFIA and Mexican officials concluded an agreement that enables Canadian seed potato exports to Mexico and provides for eventual sales of Mexican minitubers to Canada. The agreement also has provisions for the development of access for Mexican table potatoes to Canada. The agreement has functioned well since its implementation.

Dry Beans

Access for dry beans in the Mexican market is limited by TRQs. Preferential TRQs are provided for Canada and the United States under the NAFTA, while a MFN TRQ is also provided under the WTO to all Members. On several occasions, including in 1999, Mexico has delayed the process by which certificates that enable importers of beans to access the lower in-quota rates of duty are issued. The matter of the delays was formally raised during the NAFTA Committee on Agricultural Trade meeting in March 1999, and discussions are ongoing to ensure the smooth implementation of Mexico's market access commitments.

Frozen French Fries

Under the NAFTA, Mexico established a TRQ on french fries with an over-quota tariff of 20 percent. This tariff is due to be eliminated in 2003. Demand for frozen potato products in Mexico, especially from food service chains, has been growing rapidly and has been supplied by imports. However, market access for frozen french fries has been limited by the small size of the TRQ, while the 20 percent over-quota tariff imposes unnecessary costs to the importers and consumers. Canada has raised this issue with Mexico on several occasions and will continue bilateral discussions aimed at obtaining better market access for this product.

Apples

According to Mexican law, the importation of apples is subject to importer registration. However, the Mexican Ministry of Finance (Hacienda) has refused to issue the necessary permits for the importation of fresh Canadian apples. While no "official" reason has been given, it appears that the refusal to issue the permit is connected to the fact that Canadian apples are priced lower than a reference price that is supposed to apply only to U.S. apples. Due to the perishable nature of the goods, Canada is intent on reaching a quick resolution. Discussions with Mexico are ongoing in an effort to clarify the application of this system and to ensure the issuance of permits and Mexico's compliance with existing market access obligations for apples.

MOU–Cooperation in Food Safety and Inspection and Animal and Plant Health

On September 29, 1999, Agriculture and Agri-Food Minister Vanclief and his Mexican counterpart Secretary Arroyo Marroquin signed an MOU — which was further signed by Health Minister Allan Rock — with the objective of identifying and resolving issues related to food safety and inspection and animal and plant health issues as they pertain to bilateral trade in agriculture and food products. The MOU will further the cooperation between regulatory officials in order to facilitate the trade of safe agriculture and food products through the use of science-based requirements.

The Fruit and Vegetable Dispute Resolution Corporation

The (NAFTA) Fruit and Vegetable Dispute Resolution Corporation (DRC) was incorporated in November 1999 and began operations on February 1, 2000 as a result of the work of the NAFTA Advisory Committee on Private Commercial Disputes regarding agricultural goods. It was created to provide a voluntary, industry-driven, tri-national private commercial dispute resolution mechanism for trade in fruits and vegetables. A Canadian, Stephen Whitney, was chosen as the first President and CEO of the corporation, which has its head office in Ottawa. The DRC holds significant potential to facilitate increased trade flows and improve the trading environment among the NAFTA countries in the fresh fruit and vegetable sector. More information can be obtained from the DRC website: *http://www.fvdrc.com/*

Improving Access for Trade In Services

Trucking

Mexico's NAFTA commitments on trucking services and investment were to have come into effect in December 1995. However, Mexico has delayed implementation in response to the fact that the United States did not liberalize its trucking measures because of various concerns, including Mexican truck safety standards. Although this is primarily a Mexico-U.S. dispute, an indirect result is that at least one Canadian trucking company has been prevented from operating in Mexico. The Canadian government continues to press Mexico to fulfill its NAFTA trucking obligations to Canada. Canada is participating as an interested third party in the NAFTA Chapter 20 panel in the Mexico-United States dispute.

More generally, substantial progress has been made in harmonizing technical standards for motor carriers under NAFTA Chapter 9. Canadian transport officials will continue this work with their U.S. and Mexican counterparts in anticipation of the eventual opening of the U.S.-Mexico border to trucking services.

Telecommunications

A number of Canadian telecommunications companies are doing business in Mexico. With the conclusion of the ABT, access for the supply of services to Mexico has increased, offering more opportunities to Canadian businesses. Canada will closely monitor Mexico's implementation of its WTO commitments. In addition, Canada will continue to press Mexico to put in place terminal attachment standards that conform to the NAFTA requirements, and to implement conformity-assessment procedures that would allow the acceptance of Canadian test data, as required under Articles 908 and 1304 of the NAFTA. Mexico has made encouraging commitments on both these fronts within the NAFTA Telecommunications Standards Subcommittee.

On April 9, 1999, Canada and Mexico signed an agreement on the provision of satellite services intended to facilitate the provision of services to, from and within Canada and Mexico via commercial satellites licensed by both countries. The agreement is to enter into force once the appropriate implementation measures are concluded in Canada and Mexico. The agreement provides for the negotiation of protocols to the agreement on the provision of both mobile satellite and fixed satellite services. The implementation of the underlying agreement and the negotiation of protocols on fixed and mobile satellite services will remain a priority for Canada in the year ahead.

Both countries have facilitated rapid growth in this industry by sharing innovative technologies and by collaborating in the development of telecommunications policy and regulations. Cooperation in this dynamic and increasingly important area will continue.

Financial Services

Canada is following legislative developments relating to a financial reform package that could have a significant impact on foreign investors' access to the Mexican financial market. Two areas in which Canada is seeking further change relate to access to the Mexican securities sector and the cross-border provision of insurance services.

In the securities sector, while Mexico has no current plans to allow limited-scope securities firms, this may be considered in the medium term. Canada will continue to encourage Mexico to establish new categories of securities firms and, in the context of a new Mexican pension regime, to open its pension-fund market to foreign securities firms. On the insurance side, Canada continues to work towards facilitating the provision of seamless insurance transactions for motor carriers involved in cross-border trade between Canada, the United States and Mexico.

Government Procurement

The implementation of the NAFTA has brought improvements to the transparency and openness of the Mexican procurement process. There are, nonetheless, outstanding Mexican implementation issues, in addition to ongoing access concerns, which the Canadian government is addressing.

PEMEX and CFE Set-asides

Mexico negotiated set-asides from full NAFTA procurement coverage for the state oil (PEMEX) and electricity (CFE) firms for a transitional period (1994-2002). Canada will continue to monitor Mexico's application of these set-asides.

Bid Notification Periods

Chapter 10 obligates the NAFTA parties to publish procurement tenders in a transparent way, so that qualified suppliers from the NAFTA countries have sufficient time to submit bids. A study commissioned by the Canadian government in 1997, and further work this year, have raised concerns about Mexico's compliance with the notification obligations. Canada continues to press Mexico for a response to our concerns.

Investment

Canadian direct investment in Mexico has increased from $245 million in 1990 to $2.2 billion in 1998. This can be attributed in large measure to the NAFTA, which through its Chapter 11 investment provisions has provided enhanced security for Canadian investors.

Other than limitations or exclusions in certain clearly defined sectors (of particular importance to Canada is investment in upstream oil and gas activities), Mexico does not restrict foreign investment in its economy. In addition, the Mexican government's ambitious privatization and infrastructure upgrading program has created new opportunities for Canadian businesses in sectors such as electrical generation, transportation (airports, railways and ports) and natural gas transportation (pipelines) and distribution.

In September 1998, Mexico published an update to the Foreign Investment Regulations to simplify administrative procedures and provide greater juridical security, certainty and transparency.

Free Trade Area of the Americas

The Free Trade Area of the Americas (FTAA) negotiations represent an historic opportunity to unite the countries of this hemisphere in a comprehensive free trade area that will promote regional prosperity and generate enhanced commercial opportunities for all of our economies.

The decision to create an FTAA was made by leaders of the 34 democratic countries of the hemisphere when they met in Miami for the first Summit of the Americas in December 1994. In their Declaration of Principles, leaders resolved to conclude the FTAA negotiations no later than 2005 and to make concrete progress toward achieving that goal by the end of the century. With the conclusion of Canada's chairmanship of the negotiations at the November 3-4, 1999 Ministerial Conference in Toronto, concrete progress has indeed been realized and the groundwork has been laid for the next phase of the negotiations.

In 1999, FTAA results were as follows:

- The Administrative Secretariat for the negotiations was established in Miami under the directorship of a Canadian.
- Progress was achieved on the work programs for the nine FTAA negotiating groups and three other bodies addressing the cross-cutting issues of e-commerce, civil society engagement and the participation of smaller economies.
- In Toronto, at a meeting of the 34 hemispheric trade ministers on November 3-4, 1999, ministers: reviewed the progress of the negotiations; adopted a substantive package of business-facilitation measures; agreed on a statement directed at the Seattle WTO Ministerial Conference on the elimination of agricultural export subsidies; instructed negotiators to develop a draft text of the FTAA Agreement by April 2001; and agreed on a renewed mandate for the FTAA Civil Society Committee.

A copy of the ministerial declaration can be found at *http://www.sice.oas.org/ftaa/toronto/minis/minis_e.asp*

In 2000, Canada will seek to:

- move the FTAA forward in all areas, with a focus on producing the draft text of the FTAA Agreement for the next ministerial meeting, to be held in Argentina in April 2001;
- ensure implementation by all countries of the customs facilitation measures agreed to by ministers in Toronto and encourage next steps toward agreement on a new package of measures; and
- pursue a collective process of consultation with civil society in the Americas.

The FTAA negotiations were officially launched by Prime Minister Chrétien and other hemispheric leaders in April 1998, based on the objectives, principles, structures, venues and other decisions set forth in the Joint Declaration issued by trade ministers in San José, Costa Rica, in March 1998. Key objectives and principles guiding the negotiations are that the FTAA will maximize market openness through a balanced and comprehensive agreement; that it will be consistent with the rules and disciplines of the WTO; and that countries are to accept the agreement as a single undertaking. Acceptance of the agreement as a single undertaking means that countries cannot "pick and choose" among the various chapters or provisions of the agreement but must accept it on an "all-or-nothing" basis.

Also at the San José meeting, trade ministers recognized the leadership role that the Canadian government played in launching the FTAA negotiations by selecting Canada to chair the negotiations until November 1999. In this capacity, Canada has chaired the Trade Negotiations Committee (TNC) of Chief Negotiators for the first 18-month period and hosted the Fifth Trade Ministers' Meeting in Toronto on November 3-4, 1999.

Under Canada's chairmanship, considerable progress has been achieved in several areas of the FTAA process, including the institutional infrastructure for the negotiations: work programs were developed for the nine negotiating groups, as well as for the bodies addressing the broader issues of e-commerce, smaller economies and civil society participation; the Administrative Secretariat was established in Miami; funding and support for the process were secured from the FTAA Tripartite Committee, which consists of the Organization of American States (OAS), the United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean, and the Inter-American Development Bank; and draft rules and procedures for negotiations were developed.

The highlight of Canada's chairmanship was the ministerial meeting held in Toronto in November. Given the absence of U.S. fast-track negotiating authority, progress on business facilitation was an important element in achieving the concrete progress by 2000 mandated by hemispheric leaders and trade ministers. As part of an on-going process of business facilitation, ministers agreed in November to adopt eight measures to streamline and simplify customs procedures and ten measures to enhance the transparency of government rules and regulations affecting trade and investment. These measures will, once implemented, reduce red tape and other transaction costs of doing business in the hemisphere and, through websites, inventories, guides and other instruments, make information relevant to the conduct of business in the hemisphere more accessible to stakeholders. These measures can be accessed through the official FTAA home page at *http://www.ftaa-alca.org/alca_e.asp*

In Toronto, ministers also agreed on a strong collective message to send to trade ministers gathering less than a month later in Seattle for the WTO Ministerial Conference. The most significant element of this message from a Canadian standpoint was the agreement to work together in the WTO toward the elimination of agricultural export subsidies and the development of disciplines on other trade distorting practices, as well as toward the earliest compliance with all existing agricultural commitments under the Uruguay Round. Having such an unequivocal statement from the 34 FTAA participating countries puts added pressure on countries that subsidize agricultural exports and strengthens Canada's position on this issue at the WTO.

Ministers also took stock of the progress made during the first 18 months of the negotiations and issued clear directions for the next stage. Specifically, ministers directed the negotiating groups to produce the draft text of their respective chapters of an FTAA agreement in time for the next ministerial meeting in Argentina, expected in April 2001. The TNC has, in turn, been tasked with assembling the text from the negotiating groups and with working on the architecture of the agreement and on its general and institutional sections.

Finally, ministers received the FTAA Civil Society Committee's report in Toronto and agreed to give the committee a renewed mandate for the next 18 months to obtain ongoing input from civil society through written submissions. A report on the full range of views presented is to be provided to ministers in Argentina. While Canada will continue to champion a more ambitious mandate for the committee — including direct interaction with civil society and perhaps exchanges on domestic consultative procedures — the renewed mandate will allow the committee to continue to function and will allow further incremental progress to be made towards developing common ground in this sensitive area.

At the Toronto Ministerial Conference, ministers also agreed on a new roster of the countries that will serve as the chairs and vice-chairs for the next 18 months. The new roster is set out as an appendix to the ministerial declaration at *http://www.sice.oas.org/ftaa/toronto/minis/minis_e.asp*

In sum, our main objectives as Chair of the first phase of the FTAA negotiations have been met. The institutional framework needed to facilitate the progress of the negotiations has been established, substantive results were achieved in the form of a package of business facilitation measures to be implemented on January 1, 2000, and a clear sense of purpose and direction has been injected into the negotiations, with the negotiating groups tasked to develop draft texts by the next ministerial meeting in 2001. Although many challenges and much hard work lie ahead, Canada is confident that the stage has been successfully set for the next steps in the negotiations to achieve a hemispheric trade agreement by 2005.

MERCOSUR

Overview

Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay formed the Southern Cone Common Market (Mercosur) in 1991 under the Treaty of Asunción to provide the following by 2006: free circulation of capital, labour, goods and services; a common external tariff (CET); and harmonized macroeconomic and sectoral policies. With 240 million people (compared to 380 million in the NAFTA) this customs union is Canada's largest export market in Latin America. In 1999, two-way merchandise trade between Mercosur and Canada was valued at $2.82 billion, a decrease of 14.3 percent from 1998. All of the reduction came on the export side, with Canadian shipments to Mercosur dropping one-third in value to $1.07 billion. Imports from Mercosur increased a nominal 3.1 percent in 1999. Canada's main exports to Mercosur are paper products, potash, wheat, telecommunications equipment, aircraft parts, petroleum products, machinery, malt, minerals, plastics, rolling stock and pharmaceuticals. Investments are concentrated in the aluminium, oil and gas, mining, power, telecommunications and spirits sectors.

Partially harmonized CETs were implemented in 1995, and already about 90 percent of all internal trade is duty-free. The exceptions to the CET, such as hundreds of individual tariff lines for each country, are to be eliminated by 2006. Important areas such as sugar remain exempted. The Adjustment Regime, which set transitional rules for Mercosur trade, has expired (in December 1999 for Paraguay and Uruguay and in December 1998 for Brazil and Argentina). On services, the Mercosur trade ministers approved a framework in mid-December 1997, and detailed negotiations are ongoing. There has been no progress on the free movement of labour component in the Mercosur agreement.

Since its inception, Mercosur has negotiated and entered into free trade agreements with Chile and Bolivia. Mercosur has also reached a framework agreement with the EU and is looking at 2005 for full implementation.

Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA)

Signed in June 1998, the Canada-Mercosur Trade and Investment Cooperation Arrangement (TICA) laid the foundation for enhanced bilateral trade and investment and established a framework for collaboration in the FTAA, the WTO and the Cairns Group. The first Consultative Group meeting called for under the TICA took place during the FTAA conference in Toronto in November 1999. At that meeting, the Consultative Group agreed to form two committees: one to study customs and technical cooperation; and a

second to study "best practices" in trade development and promotion. In addition, it was agreed that the Business Advisory Council will be inaugurated at the next Consultative Group meeting, scheduled for early summer 2000 in Uruguay. This council will provide the mechanism for business representatives to input directly into the Canada-Mercosur trade and investment relationship.

Canada will continue to encourage Mercosur member countries to adhere to the ITA. Mercosur represents a major export market for Canadian manufacturers of IT and communications equipment.

ARGENTINA

Consistent economic policy since 1991 has brought Argentina a level of economic stability unprecedented in recent history. The enormously successful Convertibility Plan of 1991, which pegged the peso to the U.S. dollar, has resulted in high local and foreign investor confidence and broad public support. Because of its heavy reliance on Brazil's economy, and that nation's recent currency crisis, Argentina has experienced a recent downturn in its industrial production. However, prospects for Canadian exporters remain promising over the medium- and long-term, especially in the investment sector, where Argentina is one of the leading emerging markets for foreign investment opportunities.

Pork

On September 30, 1997, CFIA officials and their Argentine counterparts reached agreement on a pilot project allowing for the export of fresh, chilled and frozen pork to Argentina and Argentine exports of fresh, chilled and frozen beef to Canada. Technical requirements had previously prevented trade in these products. In 1999, both sides agreed to extend the terms of the pilot project indefinitely, pending further technical discussions towards a longer-term arrangement. These discussions will continue in 2000. As a result of the pilot project, Canadian pork exports to Argentina in 1998 were valued at $3.6 million.

Investment

Argentina is an important investment location for Canada. In 1998, Canadian direct investment in Argentina totalled $2.2 billion, up from $1.9 billion in 1997. The main focus of this investment has been the oil and gas, mining and energy, agro-industry, banking and telecommunications sectors. Forestry may soon offer potential for further Canadian investment. Investors are free to enter Argentina through mergers, acquisitions, greenfield investments or joint ventures. While foreign firms may also participate in publicly financed R&D programs on a national treatment basis, Argentina reserves the right to maintain exceptions to national treatment for real estate in border areas, air transportation, shipbuilding, nuclear energy, uranium mining and fishing. Technical discussions on upgrading the existing FIPA between Canada and Argentina were last held in January 1998. Canada has been pressing to improve the existing agreement to provide additional stability and transparency to an already positive bilateral investment relationship. The Fiscal Convertibility Law, adopted by the Argentine Congress in October 1999, is another measure that the Government has introduced to encourage foreign investment in Argentina.

BRAZIL

In January 1999, the Brazilian government allowed the exchange rate for the real to float on global currency markets. This move, part of an effort to adjust federal fiscal and monetary policies, led to increased volatility in the real's exchange rate to the U.S. and Canadian dollars. Canadian exports to Brazil decreased by 35 percent in 1999 due in large part to the currency shift. The value of the real is stabilizing, however, and as internal prices adjust to its new value and the Brazilian economy begins to expand, Canadian exporters should again see export amounts rise to previous levels. The medium- and long-term prospects for Canadian exporters continue to be strong.

PROEX

PROEX, a Brazilian export subsidy, reduces financing costs for Brazilian exports under its "interest equalization" component. Canada has been particularly concerned about its application in the aircraft sector, where it may have cost Canadian firms up to $1.5 billion in lost annual sales. In 1998, after unsuccessfully attempting to resolve the matter bilaterally, Canada sought a WTO dispute settlement panel to examine the matter. The panel ruled that PROEX was a prohibited export subsidy as applied to regional aircraft (confirmed on appeal) and instructed Brazil to remove the subsidy by November 1999. As a result of concerns that Brazil did not comply fully with the panel ruling, Canada has requested a compliance panel to formally assess Brazilian implementation.

In a related WTO panel, it was determined that Technology Partnerships Canada and EDC's Canada Account were also prohibited export subsidies, as applied to regional aircraft. Although Canada acted to bring these programs fully into compliance with its WTO obligations, Brazil has challenged Canada's implementation of the panel ruling. Canada is confident that a panel will confirm its compliance. The WTO is examining the two challenges under separate panels. At press time, the decisions of both panels were expected in mid-March or early April. For the latest update, visit *http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-e.asp.*

Both sides are also working bilaterally to arrive at a mutually satisfactory settlement that should include significant changes to the PROEX subsidy regime applied to regional aircraft. It is clear, however, that if agreement is not reached and this dispute proceeds to the retaliation stage, the cost to Canada-Brazil trade and investment relations would be very high.

Customs Valuation

On February 13, 1998, Brazil published Decree #2.498/98, implementing the Customs Valuation Agreement of the WTO. The agreement was further regulated by the adoption of two normative instructions (16/98 and 17/98) issued by the Brazilian Revenue Department, which establish that all goods are subject to verification and that the process is a selective one. The verification process takes into consideration the declared price of the merchandise, the integrity of the documents presented, information on freight costs, costs relative to loading and unloading of the merchandise and costs relative to freight insurance. In addition, Brazilian authorities may request further documentation from the importer to confirm the declared price of the merchandise. Canada will closely monitor how Brazil applies its customs valuation regime on Canadian exports to insure that it is applied in ways that are consistent with Brazil's international trade obligations.

Meat Certificate Validation Requirements

Canadian exporters remain concerned over the fact that the Brazilian consulates must validate inspection certificates for meat products prior to export (so-called consularization requirement). This creates additional delays and costs for Canadians in advance of shipping. Canada does not impose such a requirement on imports from Brazil or any other country. Canada believes that this requirement is contrary to common international practice and that it constitutes an unnecessary barrier to trade, so has made numerous representations requesting its removal. Brazilian authorities informed our Embassy in early 1999 that a change in legislation that will remove this requirement was expected in the coming months. Although Brazilian senior government officials have given repeated assurances since then, the requirement remains. Given the commitments of Brazilian government officials, Canada will continue to press the Brazilian government to confirm officially that the validation requirement for Canada has been removed.

Mutual Recognition of Poultry Inspection Systems

Canadian exporters have expressed an interest in exporting processed food containing chicken to Brazil. Brazil currently does not allow the importation of most Canadian poultry meat on the grounds that Brazil has not yet reviewed and recognized Canada's meat inspection system for poultry or approved Canadian establishments (Brazil does currently accept ratite meat and duck meat from Canada). CFIA officials and their Brazilian counterparts are now working on a mutual review of the poultry meat inspection systems. At the first meeting of technical officials in August 1998, Brazil and Canada agreed upon the approach for the review. Bilateral discussions have been ongoing since then. Both countries have completed their information-gathering exercise

(Canada in September 1999 and Brazil in December 1999). The next step is for the two sides to review the information, exchange reports and reach agreement on the applicable trade conditions for poultry meat. Completion of the process would allow exports of Canadian poultry (i.e. chicken and turkey) into Brazil and Brazilian poultry into Canada. CFIA officials are working toward finalizing an agreement in 2000.

Memorandum of Understanding on Agricultural Cooperation

The Canada-Brazil MOU on Agricultural Cooperation was signed in January 1998. Agriculture ministers agreed in September 1998 that the two countries should bring the MOU into full implementation through the promotion of trade expansion in 12 major agri-food commodity areas. The Canada-Brazil Working Group on Agricultural Cooperation facilitates the exchange of information and bilateral consultation and seeks to contribute to the expansion of agricultural relations between the two countries. Both countries have exchanged lists of their import requirements and trade statistics for the products they consider priorities, and will endeavour to eliminate, where possible, potential barriers or other restrictions to enhanced bilateral trade.

Exchanges between industry associations, as specified in the agreement, have also taken place, such as meetings between the Brazilian Chicken Producers and Exporters Association (ABEF) and the Further Poultry Processors Association of Canada (FPPAC). Brazil's former Agriculture Minister, Francisco Turra, took a mission of senior Brazilian government officials and Brazilian agri-business representatives on a cross-Canada tour in June of 1999. Canadian Agriculture and Agri-Food Minister Vanclief reciprocated with a visit to meet Brazil's newly-appointed Agriculture Minister, Marcus Vinicius Pratini de Moraes, in August of 1999. The two ministers have also met frequently in international fora to advance bilateral trade interests and to discuss strategies to be adopted by the Cairns Group of countries. There was also the meeting of the Joint Agriculture Committee (JAC) of the Canada-Brazil Joint Economic and Trade Council (JETC) in early 1999, during which many of the aforementioned issues were discussed.

Commodity Areas Covered by MOU on Agricultural Cooperation

- Poultry and poultry-containing products
- Beef products
- Pork products
- Sugar
- Malt
- Grains
- Potatoes
- Live animals, embryos and semen
- Pulse crops
- Oilseeds and products
- Fruit and vegetables
- Fish and sea products

Brazilian Tariff on Wheat

In 1996, Brazil notified WTO Members that it had withdrawn, from its WTO schedule, a market access concession of 750,000 tonnes of duty free importation of wheat and would apply a duty, currently set at 13 percent, to importations of wheat. As Canada is a major supplier of wheat to Brazil, we exercised our right to request compensation for the non-implementation to this concession and the raised tariff. Since then, Canada and Brazil have held a series of consultations, but have not yet agreed on a settlement.

Telecommunications Services

Brazil is in the process of implementing its GATS commitments with respect to telecommunications services. As a result, several prominent Canadian telecommunications services companies are active in Brazil, as well as a number of Canadian manufacturers. Brazil has launched a consultation process and is expected to announce the rules for licensing satellite telecommunications providers during 2000. The Government will observe this process with great interest and will continue to monitor Brazilian implementation of its commitments under the GATS.

Investment

In 1998, Canadian FDI in Brazil was approximately $2.8 billion. Due to the significant levels and long history of Canadian investment in Brazil, it is regarded as one of Canada's highest-priority countries for concluding a FIPA. Negotiations were initiated in June 1998 and are ongoing.

CHILE

Overview

The Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA) and its two parallel agreements on environmental and labour cooperation are now nearly three years old. On July 5, 1997, under the CCFTA, tariffs were eliminated on the majority of products that make up Canada-Chile bilateral trade. For products on which tariffs are being gradually eliminated, the fourth round of cuts was made on January 1, 2000. As a result of a November 4, 1999 agreement, Canada and Chile have accelerated the elimination of tariffs on a selection of products. Tariffs on most other industrial and resource-based goods will be phased out by 2003.

The implementation of the CCFTA has precipitated a new era of bilateral cooperation with Chile. The total value of two-way trade in goods reached $768 million in 1999. Canada's exports of goods totalled $347 million and imports reached $421 million in 1999. Canada has become the second-largest foreign investor in Chile, with current and planned investments approaching $11 billion. In the past two years, over 70 percent of Canadian investment has been in the mining sector, resulting in spin-offs for Canadian companies in other manufacturing and services sectors. Significant Canadian investments were also directed to the energy and IT sectors. While it is yet too early to assess the impact of the CCFTA on the bilateral trade and on investment, clearly the short term trends have been very encouraging.

The entry into force on January 1, 2000 of the Convention on the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion (DTA), the first of Chile's new generation of tax treaties, meets one of the key commitments contained in the CCFTA. This convention will facilitate the growth in trade and investment between Canada and Chile by establishing a more stable taxation framework for individuals and companies doing business in each other's country.

Eight committees and working groups are in place to carry out any outstanding implementation elements of the CCFTA and to resolve problems before they escalate into formal disputes. For example, through the Committee on Trade in Goods and Rules of Origin, Canada and Chile agreed to accelerate the elimination of tariffs on turkey poults and hatching eggs, feed peas, fresh or chilled tomatoes, peaches, plums, sloes, certain colour pigments, certain articles of plastic and a number of textile products. Progress has also been made in fulfilling CCFTA obligations in such areas as agreeing to model rules of procedure for settlement of disputes, the publication of documentation on temporary-entry procedures and establishing mutually compatible procedures for recognition of test reports in the telecommunications sector. Chile has also demonstrated its willingness to facilitate trade by agreeing to lower its visa-processing fees from US$650 to US$100.

In 1998, the Chilean government announced that it will reduce its uniform MFN tariff by 1 percentage point per year until the tariff reaches 6 percent on January 2003. Under this schedule, the non-preferential MFN rate for all goods entering Chile is 9 percent in 2000. In two cases, bread mixes and cereal preparations, these MFN reductions will trigger guaranteed minimum margins of preference for Canadian goods in the years 2001, 2002 and 2003. In these two cases, Canada will seek to ensure that Chile honours its CCFTA obligations by adjusting downwards the special rate for Canada.

In September 1998, the Chilean Central Bank announced what it described as a temporary elimination of the encaje, a mechanism requiring foreign investors to keep up to 40 percent of their investment on deposit at the Central Bank. To date, this measure has not been re-instated. For the time being, Canadian companies will find their investment in Chile to be less costly.

Market Access Results in 1999

- On January 1, 2000, the Convention on the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion (DTA) came into effect.
- On January 1, 2000, an agreement to accelerate the elimination of tariffs on a selection of products came into effect.
- In May 1999, two MOUs between the CFIA and Chilean Agriculture and Livestock Service on cooperation and the exportation of Canadian pork to Chile were signed.
- Chile lowered its visa processing fee from US$650 to US$100.
- Chile continued to suspend the encaje.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- encourage Canadian and Chilean professional services providers, particularly engineers, to continue work on developing mutually acceptable standards and criteria for licensing and certification of professionals;
- implement the WTO panel ruling regarding a liquor tax; and
- complete the roster of panelists for dispute settlement purposes.

Safeguards

In October 1999, Chile announced safeguard measures on imported products covered by its price band system (i.e. wheat, wheat flour, edible vegetable oils and sugar). Of these products, Canada has an export interest in wheat. Representations are being made to Chilean authorities to have the CCFTA Chapter F-02 exclusion applied to Canadian imports.

Taxes on Alcoholic Beverages

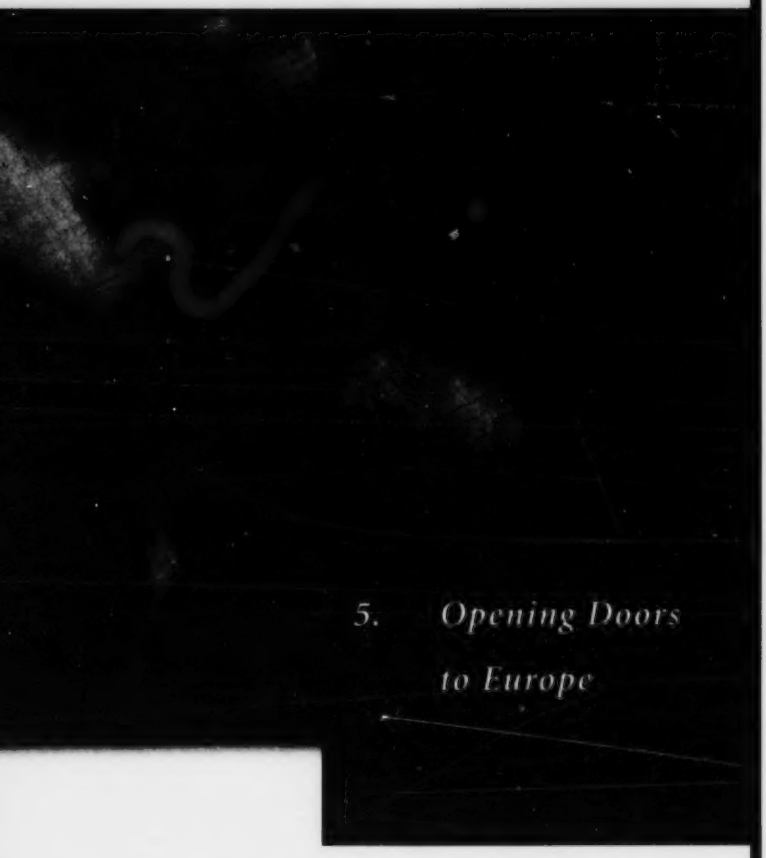
The European Union, United States, Canada and Peru participated in WTO dispute settlement proceedings, contending that Chile maintains a tax regime that discriminates against imported alcoholic beverages. A WTO panel ruled that the different taxation system on imports afforded protection to Chile's domestic production, and the WTO asked Chile to bring its taxes into conformity with its trade obligations. Chile appealed the ruling, but the panel's findings were upheld by the December 13, 1999 ruling of the Appellate Body. Chile was given 15 months to bring its taxation regime into conformity with the rulings.

Gold Coins

The Chilean Internal Revenue Service (IRS) applies a 50 percent luxury tax and 18 percent VAT to imported gold coins produced by the Royal Canadian Mint, while similar gold coins produced by the Chilean Mint are not taxed. Canada has made representations to the Chilean government seeking an end to the discrimination. In order to resolve the problem, either the IRS will have to change its interpretation of the relevant law or the Chilean Central Bank will need to amend the law. Canada is currently assessing options in consultation with the Royal Canadian Mint, including recourse to formal dispute resolution under either the CCFTA or the WTO.

Costa Rica

Over the past few years, on several occasions, Costa Rica has expressed interest in pursuing an ambitious FTA with Canada. In July, 1999, the Costa Rican Vice-Minister for International Trade submitted a written proposal to DFAIT proposing such negotiations, with the Canada-Chile Free Trade Agreement to be used as the textual basis for the discussions. Costa Rica's Trade Minister reiterated his country's interest in pursuing a bilateral FTA with Canada during a meeting with Minister Pettigrew held on the margins of the FTAA Ministerial in Toronto in November 1999. During the visit of Costa Rican President Rodriguez to Ottawa January 31-February 2, 2000, it was agreed that both sides would consult domestically and explore the possible scope of negotiations prior to making recommendations about launching such an initiative.



5. *Opening Doors to Europe*

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

European Union

Overview

The European Union is the world's largest single market, having surpassed the United States in both GDP and population. As a group, the EU Member States continue to rank as Canada's second-most important trading and investment partner after the United States. Two-way trade in goods and services amounted to $64.6 billion in 1999. Canada's merchandise exports to the EU amounted to $18.2 billion, while imports totalled $17.8 billion. Canadian services exports to the EU amounted to $8.1 billion in 1999, and services imports reached $9.8 billion. The EU is also the second-largest source and destination of FDI for Canada. In 1998, cumulative FDI from the EU amounted to $45 billion, while Canadian FDI in the EU grew to $46.3 billion.

Several major developments in the EU have implications for Canada, including economic and monetary union (EMU), negotiations on enlargement and new regional trade agreements. The EU will continue to grapple with the question of institutional reforms, which the accession of new members makes necessary if the EU is to function effectively in future.

The EMU is now in the final stage with the adoption of the new currency, the euro, by 11 of the 15 EU Member States on January 1, 1999. Euro notes and coins will begin circulating in 2002. Together with the private sector, the federal government is helping to ensure that Canadian business is prepared for the changes that the euro may bring to trade and investment.

Regarding enlargement of the EU, negotiations have been launched on the entry of Poland, Hungary, the Czech Republic, Slovenia, Estonia and Cyprus. At the December 1999 EU Summit in Helsinki, a decision was made to begin negotiations with Latvia, Lithuania, the Slovak Republic, Malta, Bulgaria and Romania. Turkey is also declared a candidate for membership, although negotiations with it will begin only after certain political criteria for membership in the EU have been met. The first accession of new Member States is not expected to take place before 2004. The EU is also negotiating regional free trade agreements. To date, agreements with Mexico (November 1999)

and South Africa (October 1999) have been reached. While the EU and the Mercosur countries have explored the possibility of free trade, negotiations are not expected to begin any time soon. Canada will assess the impact of these new arrangements on our existing trade relationships with these countries and on the competitiveness of Canadian suppliers and firms in an expanded EU.

Canada-EU trade relations are managed under the WTO agreements, as well as the bilateral 1976 Framework Agreement for Commercial and Economic Cooperation, which established a structure of consultative committees. The 1996 Joint Political Declaration on Canada-EU Relations and the Canada-EU Action Plan set goals for broadening Canada-EU relations not only in the trade and economic areas, but on a broad range of foreign and domestic policy issues as well. On the economic front, both sides undertook to cooperate in multilateral economic fora (e.g. the WTO). As set out in the Action Plan, Canada and the EU concluded bilateral agreements in the areas of customs cooperation, veterinary equivalency, competition law and mutual recognition of conformity assessment of regulated products. The Action Plan also establishes goals for enhanced cooperation in the IT field, including e-commerce, as well as in the science and technology area more generally.

The EU-Canada Trade Initiative (ECTI), launched in December 1998, sets a limited number of objectives for market access and economic cooperation. A bilateral cultural agreement of benefit to Canada's cultural industries is under consideration. Fostering business-to-business contacts, including among SMEs, is an important ECTI objective. Already the Canada-Europe Round Table (CERT) has been established, which brings together firms from a range of sectors who support the development of the Canada-EU economic relationship.

Market Access Results in 1999

- In April 1999, the EU dehydrated alfalfa industry imposed a voluntary ban on sales of dehydrated alfalfa to Japan, thus reducing the market disruption that had been occurring in Japan as a result of low-priced, subsidized EU alfalfa.
- In April 1999, the EU opened a single year 4,000-tonne TRQ for cooked and peeled shrimp.
- In November 1999, fisheries ministers from Member States agreed to renew the TRQ for cooked and peeled shrimp for a further three years and increase the quantity to 5,000 tonnes per year.
- In June 1999, Canadian and EU authorities signed an agreement permitting information exchange and cooperation in the area of competition policy and law.
- In September 1999, the EU reduced the gap between the export subsidy levels granted for barley and for malt.
- In September 1999, the EU Standing Plant Health Committee agreed to a multi-year derogation which will allow for the importation of Canadian seed potatoes until March 31, 2002.
- In November and December 1999, explanatory discussions were held on the possible scope of a wine and spirits agreement, which would provide improved market access for Canadian exporters in these areas.
- In December 1999, Canada and the EU announced a Joint Statement on Electronic Commerce in the Information Society, which recognized the potential global benefits of e-commerce and declared the objective of constructing an enabling global environment that maximizes social potential for citizens.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- seek the elimination of export subsidies and the reduction of production-distorting domestic support through multilateral negotiations;
- continue discussions toward agreements that would improve market access for Canadian wine and spirits;
- complete the implementation of the 1998 Canada-EU MRA by finalizing the designation of conformity assessment bodies;
- encourage professional associations in Canada and the EU to work toward agreements concerning the mutual recognition of qualifications;

- work with private-sector organizations in Canada and the EU that represent SMEs to explore the possibilities of enhancing contacts among such firms;
- pursue discussions with the European Commission concerning the establishment of a bilateral legal instrument that would permit the joint funding of co-production projects in the audio-visual field;
- seek the broadest possible participation by Canada in the development phase of Galileo, Europe's global navigation satellite system; and
- continue cooperation with the EU in the field of e-commerce.

A number of barriers to trade exist in the EU that are of concern to Canada, particularly in the agriculture and natural resource sectors. In the wake of past food-safety scandals in the EU, Commission and Member State positions on consumer health and safety issues have grown more cautious, and factors other than scientific considerations appear to be growing in influence.

New multilateral trade negotiations will offer the best opportunity to improve Canada's market access on a wide range of industrial and agricultural goods. Bilateral liberalization efforts under ECTI will also make a contribution.

Improving Access for Trade in Goods

Common Agricultural Policy and Subsidies on Agricultural Products

In March 1999, the EU heads of state approved Agenda 2000 EU Common Agriculture Policy (CAP) reform. The approved policy was disappointing in that it resulted in only modest reductions to agriculture price supports and allowed direct production-linked subsidies to remain. As a result, the CAP will continue to restrict access to the EU market for most Canadian agricultural products and distort third country markets. Canada will pursue the reduction of market-distorting domestic support and the elimination of all export subsidies through multilateral negotiations on agriculture, which have commenced this year.

A particular example of this problem is the effect on prices received by Canadian oat producers. The EU's subsidization of large volumes of oats has disrupted the North American market in the form of huge low-price sales of EU oats to the United States. Canada has encouraged the EU to restrain the use of export subsidies on oats and to eventually eliminate them. Until an "across the board" solution can be achieved via WTO negotiations, Canada is pursuing this issue with both the United States and the EU to limit exports of subsidized oats into North American markets.

Cereals Import Regime

Canada maintains that the EU's grain-import regime is inconsistent with the its WTO commitments, which set out that no duty is to be applied when the import price exceeds the EU intervention price plus 55 percent. Rather than determining the duties payable on cereals on a "transaction value" basis, the EU devised a system of reference prices based on U.S. commodity market quotations. These U.S. quotations do not account for the premium price that Canada traditionally receives in the EU market.

Wine and Spirits

Assured access for Canadian wines to the EU is dependant on the conclusion of a bilateral agreement. The EU requires that exports of wine from countries supplying more than 1,000 hectolitres per year be subject to certification of conformity with EU oenological (wine-making) practices. It also seeks an end to the use by foreign wineries of European-origin wine names. At present, there is no access for Canadian ice wine to the European market on the grounds that it does not meet European oenological requirements. Canadian wine exports to the EU amounted to just over $1 million in 1998, while wine imports from the EU that year totalled over $450 million.

Canada and the EU have been engaged in renewed efforts to reach agreements on wine and spirits over the past year. The key Canadian objective in the wine negotiations is to secure access for exports of quality Canadian wines, including ice wine, to the European market. Canada supports a limited agenda for these discussions, including wine access, oenological practices and the protection of geographical indications. Objectives on the spirits side include the recognition and protection by the EU of the term "Canadian whisky".

Fish

Canadian exporters of fish, shrimp and seafood products continue to be disadvantaged by high EU tariffs. The EU groundfish tariffs on many items of interest to Canada fall within the range of 12 percent to 23 percent. Coldwater shrimp exports are faced with tariff rates of 12 percent to 20 percent, depending on the product form. Primarily because of these barriers, Canadian fish and seafood exports to the European Union have declined since the beginning of the decade, stabilizing around the $300 million level. It will continue to be a priority for the Canadian government to seek improved access to the EU for Canadian fisheries exports.

In April 1999, the EU opened a 4,000-tonne autonomous TRQ for cooked and peeled shrimp, under which the product was subject to a reduced duty of 6 percent if imported for further processing in the EU. While of great value to Canadian shrimp processors, the TRQ was created primarily to supply the needs of the European food processing industry. Recognizing this domestic importance, EU Member State fisheries ministers decided in December 1999 to extend the TRQ for a further three years and to increase the quantity to 5,000 tonnes per year. Canada will actively pursue continued renewal and improvement of the TRQ until unrestricted duty-free access for this product can be obtained via WTO negotiations.

Aluminium

Reduced tariffs on aluminium ingot and other non-ferrous metals remain a priority for Canada. With regard to aluminium, for example, the Government will support the Canadian industry's efforts to encourage like-minded producers and users of ingot in the EU to urge the European Commission to suspend the 6-percent tariff.

Technical Barriers

A key element of the EU single-market program is the elimination of technical barriers to internal trade. This will be accomplished through mutual recognition of voluntary national standards, testing and certification of conformity, as well as through the legislation of EU-wide directives on essential technical requirements. The directives cover a wide range of goods, including construction products, toys, machinery, electrical goods, telecommunications terminal equipment and medical devices. Compliance with EU technical directives, Member-State legislation and/or voluntary standards (where applicable) are prerequisites for access to EU markets for a growing range of goods.

The 1998 Canada-EU MRA on testing and certification of conformity with the signatories' respective technical requirements covers telecommunications equipment and electromagnetic compatibility, recreational boats, medical devices, pharmaceutical goods manufacturing practices and electrical safety. The MRA will help to reduce the costs of compliance by allowing Canadian exporters to have their products tested and certified by a designated Canadian agency. The MRA does not harmonize regulations between Canada and the European Union. The confidence-building phase for this agreement is now under way.

Canada is concerned that measures intended to protect the environment or the health and safety of consumers could, in fact, constitute unwarranted technical barriers to trade if they lack a firm scientific basis. Canadian exports in the agricultural and natural resources sectors are particularly vulnerable to such measures. Canada has raised concerns at the highest levels of the EU when faced with trade impediments of this kind and is prepared to pursue its rights under the TBT agreement. At the same time, Canada recognizes the complex challenge of protecting the public at large from health and environmental threats and is open to discussing common approaches with the EU.

Genetically Modified Canola

The EU has yet to approve all of the types of genetically modified (GM) canola Canada currently has in production, and thus Canada is unable to export canola to the EU. Canadian canola exports to the EU peaked in 1994 at $425 million. Canada's position is that there are no health, food safety or environmental reasons that the GM canola should not be approved for the EU market.

The EU Commission has taken a scientific approach on a case-by-case basis regarding GMO approvals. The Commission has released two favourable scientific reports, which state that two GM canola varieties already under cultivation in Canada do not pose

health or environmental risks. Although the Commission's approach to the GMO issue is science-based, this is not necessarily the case for all Member States, who can collectively determine approvals on the basis of a qualified majority vote. A blocking minority of Member States has developed, which virtually ensures the continuation of a *de facto* EU moratorium on further GMO approvals until such time as the revised EU GMO regulation 90/220 is approved (as late as 2002).

Canada's largest export markets for canola (Japan, the United States and Mexico) have accepted the varieties under cultivation in Canada. In 1999, some 60 percent of Canadian canola acreage was grown with canola with novel traits. Canada continues to express its concerns at the highest levels of the EU regarding this market access barrier for GM canola varieties currently cultivated in Canada.

Chrysotile Asbestos

In the European Union, ten Member States (Austria, Belgium, Finland, France, Germany, Italy, Luxembourg, Netherlands, Sweden and the United Kingdom) have severely restricted or banned the use of chrysotile asbestos. In the summer of 1999, the European Commission implemented an amended directive on asbestos calling for a total ban among its Member States by January 2005. Canada's exports to the EU of asbestos and asbestos products amounted to some $44 million as recently as 1995.

The Canadian government, in partnership with the Government of Quebec, the asbestos industry, labour unions and the affected communities, seeks to maintain market access for chrysotile asbestos products to the EU.

Canada considers that the bans imposed by many EU Member States and the Commission cannot be justified by scientific risk assessments and are not proportional to the risks presented by chrysotile asbestos in specified applications. In Canada's view, the scientific evidence favours a controlled-use approach to chrysotile asbestos. In consequence, the federal government has pursued every opportunity to persuade the EU and individual Member States to maintain responsible-use policies instead of imposing bans.

At Canada's request, a WTO dispute settlement panel was established to resolve an ongoing dispute with France over market access for chrysotile asbestos. The panel's final report is expected to be released in the first half of 2000.

Bans and Restrictions on Certain Non-Ferrous Metals

The European Commission has proposed a number of directives (on batteries and accumulators; waste management of electrical and electronic equipment; and end-of-life vehicles) that provide, among other things, for restrictions and an eventual ban on the use of certain substances, including lead, mercury and cadmium, of which Canada is an exporter. These substance bans, if implemented in their proposed form, would have adverse trade implications for Canada with respect to both the non-ferrous metals in question and the manufactured products making use of them. Canada questions whether such product bans are proportionate to any attendant risks and whether these measures are more trade restrictive than necessary to achieve the proposals' objectives.

Canada supports the use of recycling to achieve broad health, safety and environmental objectives. However, Canada is concerned that the draft directives do not make it clear who is responsible for the creation of the end-of-life collection, the take-back and dismantling schemes, or the recycling, reuse and recovery programs that the draft directives set out. Moreover, Canada is concerned about the retroactive application of the directives. The draft directives also appear to contain export restrictions which may be inconsistent with international trade rules. To date, the European Commission has not outlined to third parties the scientific grounds that it believes justifies the proscriptive measures contained in the draft directives.

Concerns over the proposed directives have been raised by Canada, together with the United States, Japan and Australia, in recent meetings of the WTO Technical Barriers to Trade Committee. Canada has also raised its concerns directly with the European Commission and has requested information about the scientific considerations taken into account in drafting the proposed directives. Canada has called on the European Commission to conduct formal risk assessments and explore appropriate risk management options with a view to achieving its stated objectives.

Eco-Labelling

The European Commission has an eco-labelling scheme called the "Flower Program". Items covered include a number of paper products (e.g. sanitary papers). The criteria used for the program largely reflect European domestic environmental requirements, values and European-based performance measures. Canada has been excluded from the process of setting criteria and is concerned that the Flower Program has not been developed in a transparent manner and discriminates in favour of EU producers.

Canada will closely follow EU developments in this field to ensure that the EU adheres to the TBT Agreement's Code of Good Practice in its eco-labelling programs, particularly those with respect to transparency and ensuring fair access of foreign producers to eco-labelling programs.

Forest Certification

Over the past few years, a number of national and private voluntary forest certification schemes have emerged in response to public demands that forest products originate from sustainably managed forests. Voluntary certification is among many potentially useful tools that can be used to promote sustainable management practices in the forest industry. However, the possibility that Canadian forest products exported to certain European markets may be compelled to be certified based on criteria over which Canada has minimal or no control is an issue of concern for Canadian industry. While Canada supports certification as a marketplace activity insofar as it promotes sustainable forest management, it is concerned about the spread and acceptance of schemes that are developed without industry or government input or consultation, which are being pushed onto consumers through pressure tactics of third parties. Depending on structure and criteria, some certification systems could effectively serve as non-tariff barriers against Canadian forest product exports and may be of dubious environmental benefit.

Canada considers that forest-certification systems should be developed in a manner consistent with a balanced standards process, remain voluntary, be market-based and not have the effect of creating unnecessary obstacles to trade. As there are several approaches to forest-management certification, Canada supports the concept of equivalency between different national and regional forest certification systems that have been developed through an open, transparent and verifiable process. Canada supports greater efforts to achieve international agreement on certification systems that will promote sustainable forest management without creating discriminatory *de facto* technical barriers to trade.

Certification of Organic Food Products

Canada has experienced some market access problems as a result of proposed EU regulations that specify certification requirements for organically-produced foods. While the EU-wide rules are not yet in force, certain Member States are applying their own standards or interpretations of the EU rules. In April 1999, a National Standard for Organic Agriculture was ratified by the Standards Council of Canada, which outlines principles of organic agricultural production and management practices for crops and livestock. Canada is of the view that this new national standard meets the EU requirements on organic production of agricultural products and foodstuffs. A national certification and accreditation system is also being developed to complement the standard. Canada will seek recognition from the EU that our national standard and our national certification approach meet EU requirements.

Sanitary and Phytosanitary Import Regulations

Pinewood Nematode

Since July 1993, the EU has required that Canadian exports of softwood lumber, except Western Red Cedar, be heat-treated in order to ensure the destruction of the pinewood nematode (PWN). This requirement has effectively eliminated Canadian exports of untreated softwood lumber to the EU. Canada has indicated on numerous occasions that it views this mandatory requirement as excessive, given the negligible risk of establishment of PWN in the EU as a result of trade in Canadian softwood lumber.

Over the years, Canada has proposed alternative measures to control PWN, while allowing trade in untreated lumber. However, the EU has not accepted Canadian proposals for less trade-restrictive measures. At Canada's request, WTO consultations were held on July 15, 1998, but the issue remains unresolved. Government officials will work with industry and provincial representatives to assess next steps.

Beef Hormones

In 1989, the EU banned the use of growth-promoting hormones in livestock and imposed a ban on the importation of beef produced with growth-promoting hormones. Both Canada and the United States consistently opposed the ban on the grounds that it was not based on scientific evidence and was an unjustified barrier to trade. The safety of growth-promoting hormones has been endorsed by the Codex Alimentarius and by Canada's own scientific reviews.

After Canada and the United States referred the matter to the WTO, a panel concluded in August 1997 that the EU ban violated the SPS Agreement since it could not be justified by scientific evidence. The panel's conclusion was further confirmed by the WTO Appellate Body in January 1998. The EU was given until May 1999 to implement the reports, but it failed to do so.

In August 1999, because the EU was in breach of its WTO obligations, and given the absence of an acceptable offer of compensation, Canada imposed retaliatory tariffs on a list of imports from the EU, including beef, cucumbers, gherkins and pork. These measures will remain in effect until such time as the EU offers a satisfactory compensation package or until the ban is removed. Canada's objective remains open access to the EU market for Canadian beef.

Canada-EU Veterinary Agreement

On December 17, 1998, Canada and the EU signed a Veterinary Agreement governing trade in live animal products, fish and fish products. The agreement establishes a mechanism for achieving recognition of equivalent sanitary measures between Canada and the EU aimed at improving bilateral trade. A Joint Management Committee (JMC) has been established to implement the agreement. A first meeting of the JMC was held in September 1999. The committee agreed to establish equivalent standards in appropriate areas, to build clear lines of communication in order to ensure early notification on food-safety issues and to bring labelling and food contaminants under the agreement. To ensure that each side meets the standards agreed under the auspices of the agreement, Canada and the EU will develop audit principles. Working groups were formed to advance each of these issues.

Seed Potatoes

A derogation from EU phytosanitary requirements is required for continued access to the EU for Canadian seed potatoes. The particular pests of concern are bacterial ring rot (BRR) and potato spindle tuber viroid (PSTV).

Traditionally, an annual derogation had been granted based on requirements that Canada conduct stringent laboratory testing and certification of disease-free zones in Prince Edward Island and New Brunswick for all exports to the European Union.

In September 1999, the EU Standing Plant Health Committee approved a three-year derogation for Canadian seed potatoes. Under this multi-year derogation, the shipping window will be increased in years two and three, from December 1 to March 31. Canada is now awaiting publication of the decision in EU legislation and subsequent adoption by Italy, Portugal and Greece into their national legislation.

Specified Risk Materials (SRM) Ban

In July 1997, the EU proposed a ban on the use of specified risk materials (SRMs) as a bovine spongiform encephalopathy (BSE)-related measure. The ban was originally intended to cover products of animal origin intended for food, feed and fertilizer, as well as cosmetics, pharmaceuticals and industrial products, and would have applied to the manufacture of tallow and its derivatives.

In November 1998, the Commission released a draft of its new SRM proposal that categorizes countries on the basis of BSE risk. Canada has submitted information to the EU to substantiate our claim to be free of BSE.

In December 1998, the EU Council of Agriculture Ministers postponed for a third time the original SRM ban, to January 1, 2000. In December 1999, the EU Commission announced a fourth postponement to March 31, 2000 to allow for a new proposal to be adopted. The new proposal is expected to class countries using the International Office of Epizootics (OIE) Code on BSE. Depending on BSE status, countries would be required to apply different measures with regard to the removal of SRMs. The new proposal would not apply to industrial, cosmetic or pharmaceutical products or to medical devices.

Other Issues

Government Procurement

The EU has only recently obtained compliance from Member States to implement the legislative changes required to give effect to the WTO AGP. Full compliance with the procurement procedures has not been demonstrated. Canadian suppliers still do not have access to EU markets in a number of sectors, including telecommunications equipment and services, transportation equipment and electric utilities. Particular barriers that serve to restrict access include standards, certification, qualification and local-content requirements. Canada is addressing these issues with the EU in the WTO Government Procurement Working Group to further reduce or eliminate tariff and non-tariff barriers.

Telecommunications

While the liberalization of the European market for telecommunications services progresses smoothly, Canadian companies have identified some problems. Over the last year, the Government has been monitoring German regulations regarding interconnection with the common carrier's network to ensure that costs and conditions remain in keeping with the spirit of the Reference Paper on Regulatory Principles. It is hoped that the EU's proposed licensing harmonization measures may help to solve the problems of cost. The EU has also identified several continuing barriers to new competitors in Germany, regarding the timeliness and transparency of the liberalization process.

European Free Trade Association

In 1997, the Prime Minister indicated that Canada would like to see a free trade agreement between Canada and the European Free Trade Association (EFTA). The EFTA comprises Iceland, Norway, Switzerland and Liechtenstein. Two-way merchandise trade was valued at $5.1 billion in 1999 (Canadian exports: $1.2 billion; imports $3.9 billion). FDI from EFTA Members into Canada in 1998 totalled $5.2 billion, concentrated in finance, insurance, chemicals, fish processing and onshore and offshore oil and gas development.

The Government launched negotiations with the EFTA countries in late 1998 following extensive consultations to gauge Canadians' interest and sensitivity toward such an initiative. The negotiations are supported by a broad cross-section of Canadians (business, the provinces and NGOs). The Government has consulted closely with stakeholders throughout the negotiations.

The Canada-EFTA FTA negotiations are at an advanced stage and are expected to be completed later this year. The eventual agreement is expected to focus primarily on tariff elimination and trade facilitation. It will not include new obligations in areas such as services, investment or intellectual property. The agreement will introduce a new concept in cooperation on competition policy and will launch cooperative work in the area of trade facilitation. It will be Canada's first transatlantic free trade agreement.

The initiative to conclude a free trade agreement with the EFTA countries is a clear example of Canada's firm commitment to trade and investment liberalization on all fronts. We believe that all trade and investment relationships will flourish through the negotiation of bilateral, regional and multilateral free trade agreements. Canada and the EFTA countries already have strong bilateral connections and a history of shared values and activities. The Canada-EFTA FTA will facilitate new areas of opportunity and cooperation bilaterally and will open channels for like-minded interaction in a wide range of multilateral fora. Also, the agreement stands to contain a competition chapter that will be progressive in terms of regional trade agreements.

A MRA with Iceland, Liechtenstein and Norway is expected to be signed in the first half of 2000. This will be a complement to the Canada-EU MRA and Canada-Switzerland MRA and will complete the coverage of all of the Western European nations subject to the Directives of the European Commission. All MRAs are virtually identical, with the exception of the MRA with Switzerland, which lacks the recreational craft sector.

Russian Federation

Overview

The financial crisis in 1998 resulted in a drastic decline in Canada's merchandise exports to the Russian Federation — from $379 million in 1997 to $288 million in 1998 and $166 million in 1999. Imports of goods from Russia to Canada declined 17 percent in 1999 to $607 million. Most Canadian exporters have scaled back their activities in Russia, adopting a "wait and see" attitude. In 1999, the value of Canadian direct investment in Russia was estimated at some $1.25 billion, principally in the mining and oil and gas sectors, and to a lesser extent, in food services and high technology.

The Russian economy is showing signs of recovery, although structural reform remains slow. Russia will continue to be a key strategic market for Canadian resource extraction, agri-food and the housing/construction materials sectors. The Canadian government is working to improve access to this important emerging market along three main tracks: through the bilateral Intergovernmental Economic Commission (IEC); accession negotiations on Russia's entry into the WTO; and negotiation of a new FIPA.

Bilateral

The Canada-Russia IEC was established in 1995 with a mandate to identify and resolve trade and investment irritants and obstacles that Canadian and Russian companies face in each other's markets. Sectoral working groups (focussing on oil and gas, agriculture, housing and construction, mining, the Arctic and the North and industry development in advanced technologies) work to enhance opportunities and market access for Canadian traders and investors. Also under consideration are proposals to organize ad-hoc IEC events for the forestry sector, and to promote closer economic relations between Western Canada and the Russian Far East.

Canadian exporters face a multitude of product testing and certification standards before their products can enter the Russian Federation. Different products frequently require multiple certificates of conformity (e.g. fire, health, occupational safety), each issued by different, and sometimes competing, Russian regulatory authorities. Published information on these regulatory requirements is often difficult to obtain. Inconsistent application of customs procedures and lack of transparency on changes in duties, rules, export tariffs and licences also pose difficulties for Canadian exporters and investors.

Through the IEC and other bilateral initiatives, including technical cooperation, Canada is promoting reforms to the Russian tax code; dispute settlement and contract enforcement procedures; and policy frameworks for resource development. We have also pressed for the removal of numerous administrative barriers to trade and investment and for uniformity in the application and enforcement of laws and regulations.

WTO Accession

The Russian Federation applied to join the WTO in 1993. Canada is a member of the WTO working party charged with examining Russia's application and is holding bilateral discussions with the Russian Federation to advance the accession.

Canada has underlined its support for Russia's eventual membership in the WTO on commercially viable terms generally applicable to newly acceding Members. Russia's membership in the WTO will give Canadian traders and investors enhanced and more predictable access to this important market. It will also help to consolidate the economic transition process in the Russian Federation and will strengthen the multilateral trading system. Although much has been achieved in recent years, Russia has a great deal of work to do to bring its trade and economic system up to WTO standards. Canada will continue to press for increased transparency as well as for more open, secure and non-discriminatory market access for Canadian providers of goods and services.

The Russian Federation presented its initial tariff offer in February 1998. In June 1998, Canada initiated bilateral discussions in Moscow, and there have been some further bilateral discussions since then. Canada is seeking tariff concessions on products of current and future export interest to this market, such as oil and gas equipment, agricultural and agri-food products, vehicles and telecommunications equipment. Canada will, among other things, look to Russia to bind all of its tariffs at or below currently applied rates, to join various zero-for-zero initiatives agreed in the WTO and to provide non-discriminatory access, for example, in the oilseeds sector.

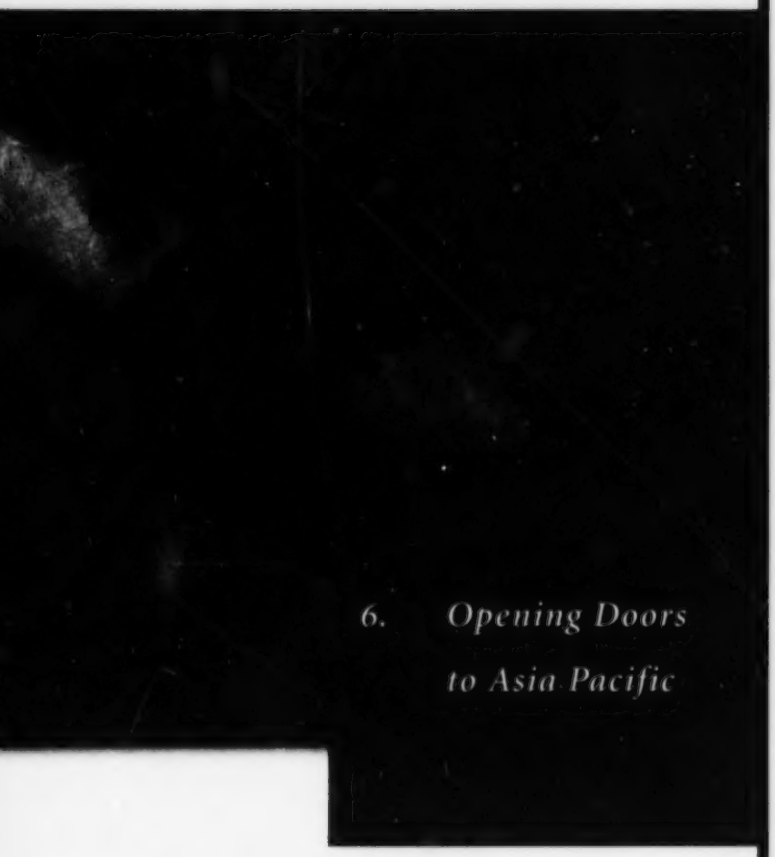
The Russian Federation presented an initial services offer in October, 1999. In subsequent negotiations, Canada will ask Russia to make binding commitments relating to the temporary movement of natural persons and the establishment of commercial presence. Canada has particular interests in the areas of professional and other services, including computer and related services, basic and enhanced telecommunications, financial services, construction services, environmental services and transport services. Canada will also be looking for the removal of restrictions and discriminatory measures for the cross-border, consumption-abroad and commercial-presence modes in these sectors.

Investment

The protection of Canadian investment in Russia remains a priority for Canada. Canada has a significant interest in Russia, particularly in the mining and oil and gas sectors. Natural resource development and other forms of infrastructure, services and industrial development are key areas of potential interest for Canadian investors.

While the encouragement of foreign investment is a stated priority of the Russian government, there have been difficulties creating a stable, attractive investment climate. Current concerns for investors in the Russian Federation include: crime and corruption; taxation levels; the complexity and uncertainty concerning domestic legislation; and a lack of effective recourse through the judicial system in order to resolve investment disputes.

The existing FIPA signed between Canada and the USSR in 1989 provides limited protection for Canadian investors compared to more recent NAFTA-style investment agreements. Negotiations were initiated in January 1998 and are continuing in 2000 with the aim of developing a new and enhanced FIPA to improve conditions for increased Canadian investment.



6. *Opening Doors to Asia Pacific*

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC)

APEC's trade agenda has evolved since its inception in response to developments in world trade. APEC ministers and leaders will continue to act as an informal caucus in support of strengthening the multilateral trading system. In the declaration that came out of the APEC Economic Leaders' Meeting (AELM) held in Auckland, New Zealand, in September 1999, leaders called for a new round of WTO negotiations that would include comprehensive market access negotiations, as well as the abolition of agricultural export subsidies and unjustifiable export prohibitions and restrictions. Leaders also underlined the fact that no APEC member has retreated into protectionism as a response to the financial crisis, which is the best demonstration of how deeply their commitment to open economies is entrenched. At Auckland, the ministers recognized the extraordinary potential of e-commerce and declared that the primary role of the public sector is to ensure a favourable regulatory environment for e-commerce, paying particular attention to the needs of consumers and small business.

While rule-making and liberalization in future WTO negotiations will be the key means by which APEC member economies will progress towards the goal of free and open trade and investment by 2010/2020, APEC leaders have not ruled out the pursuit of WTO-consistent bilateral or regional free trade agreements as an additional way to reach this goal.

APEC will focus on strengthening its work in the area of trade facilitation. Individual elements of APEC's trade facilitation work program may not grab headlines; however, a 1997 APEC study concluded that current commitments by member economies to facilitate intra-APEC trade will have a greater impact on reducing costs and increasing GDP than their current commitments to liberalize trade. A recent 1999 study concluded that APEC trade-facilitation measures committed to date would expand the region's GDP by US$46 billion, whereas liberalization commitments would contribute to GDP expansion by US$29 billion.

The areas of trade facilitation on which APEC is actively working include standards and conformance and customs procedures. This ongoing work in trade facilitation will continue to make regional trade easier and less costly. It will improve the stability and predictability of the business environment and generate new opportunities for networking and partnerships.

In 1999, APEC:

- Developed an agreement on APEC principles to enhance competition policy and regulatory reform.
- Established a MRA on conformity assessment of electrical and electronic equipment.
- Completed an APEC directory on professional services.
- Developed an APEC website on Y2K for information exchange and preparedness tool kits.
- Completed a study on the development of an APEC food system.
- Published a study on e-commerce adoption by SMEs in APEC Member economies.
- Supported eight specific steps to take the region closer to an open market in air services.
- Published International Commercial Disputes: a Guide to Arbitration and Dispute Resolution in APEC Member Economies, 1999.
- Published Competition Law for Developing Countries.
- Updated the hardcopy and internet versions of the APEC Guidebook on Investment Regimes.

In 2000, Canada will be looking to develop a comprehensive initiative to strengthen trade facilitation in APEC, consistent with the direction provided by APEC leaders at Auckland, with a view to expanding opportunities for Canadian business in the region. In addition, Canada will continue to strengthen APEC's policy dialogue and capacity-building in the area of social policy and structural adjustment. Canada plans to continue to promote meaningful public engagement in APEC, including through dialogue with civil society organizations, in order to build popular support for the economic reforms needed to sustain regional growth and prosperity.

All APEC documents are available on the Internet at *www.apecsec.org.sg*

JAPAN

Overview

Japan is Canada's third-largest trading partner (after the United States and the European Union), with 2.55 percent of total exports, and is the fourth-largest foreign direct investor in Canada. Canada is a leading supplier to Japan of a number of key products, such as coal, uranium, canola seed, lumber and prefabricated housing. Canada is also becoming an increasingly important source of a range of sophisticated, high-tech products imported by Japan. Japan is a major source of portfolio investment in Canada, and recent indications are that Canadian direct investment in Japan will increase in response to deregulation and market opportunities in the Japanese economy.

In 1999, Canada's total merchandise trade with Japan increased 3.3 percent to $19.8 billion. Exports declined 3.2 percent to $9.2 billion and imports increased 9.7 percent to $10.6 billion resulting in an increase in the bilateral trade deficit. Canada exported $1.4 billion in services and imported $1.1 billion in 1999. Despite the present recessionary climate, the long-term trend in Japan is towards a growing demand for cost-competitive imports, which represents an important market opportunity for Canadian exporters.

Through Canada's Action Plan for Japan, business and all levels of government are cooperating to take advantage of market opportunities in five high-growth sectors: agri-food and fisheries; tourism; information technology; building products; and health care/medical devices. The action plan also draws attention to new opportunities that have been created in the Japanese market through continuing structural economic change, deregulation and changing consumer tastes — opportunities in sectors such as the environment, space, new energies and electricity and education. The action plan alerts Canadian industry to changing market conditions in Japan and encourages them to adapt their product to the Japanese market.

In September 1999, the largest bilateral visit between Canada and Japan occurred when a Team Canada trade mission visited Tokyo and Osaka. The mission was led by the Prime Minister and included provincial premiers, territorial leaders, 269 business persons and other Canadian representatives. This first-ever Team Canada visit to a major industrialized country focussed primarily on bilateral trade, but was complemented by a variety of other issues, such as peace and security, official development assistance, Arctic science, space R&D, social policy research, social security and culture.

The Team Canada mission emphasized the strengths of Canada's high-technology sector in an effort to "re-brand" Canada in Japanese minds as a technologically-sophisticated society, and sought to encourage a diversification of our traditional commodities-based trade relationship.

In all, the Team Canada mission facilitated 34 business contracts worth more than $450 million, many of which were in the high-technology sector and involved SMEs. The mission was very well-received in Japan, was seen as a timely show of confidence in Japan's economic future and was well-covered by the Japanese media.

DFAIT, the provinces and the territorial governments, with the support of the Japan External Trade Organization (JETRO), have undertaken a series of cross-Canada seminars and other activities to build on the momentum generated by the Team Canada mission.

Managing the Trade Relationship

Canada and Japan continue to promote trade development and economic cooperation under the 1976 Framework for Economic Cooperation and the Joint Communique announced during the September 1999 Team Canada mission led by Prime Minister Chrétien. The Joint Communique confirmed the intention of the two governments to promote regulatory cooperation with a view to facilitating trade in regulated products. It also welcomed the interest expressed by the private sector in undertaking a study of bilateral trade and investment opportunities.

During the Team Canada mission, Minister Pettigrew met with his counterpart, Minister Yosano, to review the bilateral economic relationship. He also met with Hirochi Okuda, Chairman of the Toyota Motor Corporation and concurrently also Chairman of the Japan-Canada Economic Committee of the Keidanren, to discuss strengthening the economic relationship. In addition, he met with JETRO Chairman Hatakeyama. These organizations are instrumental in strengthening the economic relationship between Canada and Japan.

While trade-policy meetings provide a comprehensive view of the trade and economic relationship, they are complemented by regular issue-specific talks conducted by government departments and agencies in Canada and Japan, in such sectors as telecommunications, culture, building product standards, environment, tourism, air services, oilseeds and transportation, to note a few. The range of meeting themes is indicative of the depth of the economic and trade relationship with Japan.

Both Canada and Japan also welcome and encourage private-sector initiatives to improve trade relations, including the annual Canada-Japan Business Conference, to be held in May 2000, and the annual Canada-Japan Forum, last held in Ottawa in October 1999.

Following up on preliminary discussions between Prime Ministers Chrétien and Hashimoto, the Japanese Ministry of International Trade and Industry (MITI) initiated a study, entitled "The Future of the Japan-Canada Economic Relationship", funded by JETRO and undertaken by Professor Wendy Dobson of the University of Toronto's Institute of International Business. In seeking to find and examine ways to strengthen and broaden the trade and investment flows between Canada and Japan, the study found that both countries were falling short of realizing the full potential of their relationship. The report called upon both governments to take further liberalization measures and called upon the private sector to become engaged in reinvigorating the bilateral relationship. The study found that the Japanese perceive Canada as a source of resource products and that Canadian companies perceive the Japanese market as excessively challenging.

The Canada-Japan Business Council (CJBC) has indicated its intention to carry out a follow-up review of bilateral trade and investment opportunities and to submit reports with recommendations to its next meeting, scheduled for May 2000 in Japan. The Canadian government welcomes this initiative

and looks forward to receiving the views of both private sectors on ways as to how the economic relationship between Canada and Japan can be reinvigorated and strengthened.

Canada is seeking clarification that modifications to the government telecommunications organizations included in the WTO AGP, which Japan has proposed, are consistent with the agreement, and that access will be maintained for Canadian telecommunications suppliers.

Market Access Results in 1999

- Japan revised the Japan Agricultural Standards (JAS) Law allowing foreign organizations to obtain Registered Certification Organization (RCO) and Registered Grading Organization (RGO) status.
- Japan approved the import of all varieties of Canadian tomatoes and agreed to discontinue variety-specific testing for Canadian tomatoes.
- Substantial reform, deregulation and restructuring of Japan's financial services sector resulted in Canada's largest-ever single investment in Japan.
- A new JAS product standard improved access conditions for Canadian plywood.
- Japan moved forward with replacing the system of building product testing and approval based on section 38 of the Building Standards Law toward the new system of foreign recognized evaluation bodies and recognized approval bodies.
- Japan continues to move toward increased adoption of international (ISO) standards for building products.
- Japan discontinued the Dairy Genetics Subsidy Program, which will improve access for Canadian bovine semen.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- reduction of duties applied to vegetable oils (particularly canola), processed foods, forest products (newsprint, spruce-pine-fir lumber, softwood plywood, laminated veneer lumber, oriented strand board and laminated beams), red meats, fish, non-ferrous metals and leather footwear;
- elimination of specific technical and regulatory barriers in Japan to facilitate Canadian exports in such priority sectors as agri-food and building products;
- continued participation in Japan's official consultation process and identification of domestic regulatory impediments that limit economic growth or add unnecessary costs to business and consumers; and
- Canada and Japan will begin to negotiate a bilateral agreement on cooperation in competition policy.

Improving Access for Trade in Goods

Agri-food, Fish and Beverage Products

Japan is the world's largest net importer of agri-food, fish and beverage products. In 1999, Canadian agri-food and fish exports to Japan declined 19.4 percent to $165 million. Canada seeks further access to this important market and has concerns with Japanese measures regarding tariffs, safeguards, GMO environmental field testing, labelling of food derived from GMOs, and import requirements and subsidies regarding plant health. In many cases, Japan maintains that its policies conform to the commitments made at the Uruguay Round of negotiations and that any further tariff reduction or market access concessions will be considered in the context of WTO negotiations.

Safeguard Measures on Chilled and Frozen Pork

Canada remains concerned about the administration of Japanese safeguard measures on pork in the form of an increased minimum import price and higher tariffs, which restrain growth in chilled and frozen pork imports. Since they were first triggered in 1995, the safeguards have been of significant concern to the Canadian pork sector. As currently administered, these measures create considerable uncertainty for Canadian suppliers and Japanese importers. Canada is seeking a resolution that addresses the concerns of both exporters and importers in eliminating the negative market impacts of the safeguard. This will be a priority in the WTO negotiations.

Tariffs on Canola Oil

Japan's duties on imported cooking oils are applied on a specific rate basis, i.e. a certain number of yen per kilogram. Despite the specific rates having declined approximately one-third since completion of the Uruguay Round (to ¥10.9 per kilogram for crude oil and ¥13.2 per kilogram for refined oil as of April 1, 2000), these rates ensure that as market prices decrease, the effective tariff barrier to imports remains constant. Due to the low product prices experienced in the early months of 2000, the *ad valorem* equivalent of this tariff has been in the range of 24 percent to 32 percent. These very high tariffs are designed to heavily protect Japan's domestic oil-crushing industry and other related products such as margarine.

Acceptance of Transgenic Canola

Canola seed is Canada's largest agricultural export to Japan, with shipments in 1999 valued at $590 million. Transgenic technology refers to the introduction of a new trait, such as herbicide tolerance or the enhancement of nutritional quality, through the insertion of a gene from another species into the canola plant. Transgenic canola is the first genetically altered, Canadian-grown crop to be put forward for approval in Japan. New varieties are subject to approval by Japan on the basis of environmental, food and feed safety guidelines. Japan approved the importation of three varieties of transgenic canola in 1996, and subsequently extended the approval to conventionally derived progeny of approved transgenic lines. Seven transgenic varieties of canola were approved in 1997 and 1998. In 1999, three varieties were approved and a fourth has received the necessary environmental and food approvals, but is awaiting feed approval.

The Japanese approval process remains a concern, and could pose delays in the acceptance of subsequent transgenic crops, whether they be canola with additional GM traits or transgenic traits in other crop species. The multi-step Japanese environmental clearance system recognizes North American clearances and allows a plant to enter the Japanese system at a higher level; however, the current process entrenches a gap of 18 months between North American commercial clearance and Japanese import clearance. Environmental field testing should not be required for GM varieties that are intended only for processing in Japan, particularly when these traits have already undergone environmental field testing in other varieties of the same species.

Japan has three separate approval systems (feed, environmental and food). Currently, the feed and environmental approval processes do not distinguish between the canola subspecies *brassica napus* and *brassica rapa*. Canada will continue to make efforts to persuade Japan that these subspecies should not be distinguished in the food safety approval process.

Labelling of Food Products Containing Genetically Modified Organisms

In August 1999, Japan announced that it would subject 30 food products, including soybeans, corn, potatoes and products made from these, to mandatory labelling for GMO content. Japan, believed to be the world's largest importer of GMO foods, relies heavily on imports from nations such as Canada to meet food requirements.

Japan's Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries (MAFF) has adopted a pragmatic approach based on currently available methodology: if protein markers or DNA of GMOs are detectable by existing analytical methods, the item will require labelling. Highly processed products including refined oils (such as canola) with no DNA or protein content — and thus no means of detection — would not, at this time, require labelling. The labels will apply to foods that are deemed to be "substantially equivalent" in use, composition or nutritional value, and are therefore being used to describe the process, rather than the product. Japan has not indicated a minimum level of GMO content, so generally, foods could be labelled as non-GMO provided that they are certified to have been segregated from GM crops in production and distribution systems.

The potential impacts of this measure are not fully evident at this time. Many issues remain to be determined, including the scope of the labelling scheme, the extent to which it will be exercised on new products and whether or not it will be expanded to include other GM crops. Canada has raised concerns about Japan's labelling approach, both bilaterally and in the WTO Committee on Technical Barriers to Trade.

Mandatory labelling will take effect in April 2001, one year after Japan is scheduled to revise the Japanese Agricultural Standards. Canada will continue to follow the issue closely and will make representations, where appropriate, to ensure that Canada's reputation as a supplier of safe and nutritious food is not jeopardized, so that access for Canadian foodstuffs is preserved.

Variety-specific Testing of Tomatoes from Canada

Japan had required that tomatoes be approved for importation on a variety-specific basis. The scientific basis for such an approach is questionable. Variety-specific testing is not only expensive, but also delays the introduction of new varieties into the marketplace. This is particularly problematic for commercially grown tomatoes, as new and improved varieties are constantly being developed for commercial use. For example, after seven years of bilateral discussions and testing, Japan removed the ban on imports of seven varieties of Canadian tomatoes in September 1997. Of the seven varieties, only one remained in commercial production.

In June 1998, Canada presented to Japanese officials all of the requisite scientific technical data for five new varieties. Japan delayed in providing final approval. In 1999, Canada made high-level representations, pressing not only for the approval of the five additional varieties, but more broadly for elimination of the requirement for approval of new tomato varieties. As a result, in September 1999, Japan announced the end of the requirement for variety-specific approval for Canadian tomatoes, thus resolving the issue.

Fish Feed in Airtight Containers

The Japanese customs tariff allows duty-free importation for fish and other animal feed imported in "airtight container not more that 10kg each". Larger containers and those considered not to be "airtight" are subject to a duty of 36 yen/kg (reduced from 40 yen/kg on April 1, 2000). Officials are examining whether there is unjustified discrimination in the form of a more onerous definition of "airtight" being applied to imported products than to Japanese products.

Live Oyster Exports

In response to a specific request from oyster producers in British Columbia, CFIA officials have been negotiating with their Japanese counterparts to allow the export of live oysters to Japan.

CFIA has conducted specialized testing and has provided data to Japanese officials. Japan conducted an on-site visit in British Columbia in December 1999. CFIA officials are now working toward completing a final arrangement with Japan in early 2000.

Greenhouse Peppers

The Canadian greenhouse vegetable industry, particularly in British Columbia, is developing markets for its products in Japan. In January 1999, Canada presented arguments in favour of the recognition of a pest-free area in British Columbia. Technical discussions with Japan are scheduled to begin in 2000.

Hay

In December 1998, Japan approved an import protocol for fumigated hay from Canada. Japan's concern is the introduction of the Hessian fly, which is also a pest of rice. The Canadian hay industry wants to pursue the approval of a heat-treatment protocol, which is deemed to be more economical than fumigation. Although the first trials were inconclusive, the heat-treatment method has been refined and tests have resulted in 100 percent elimination of the pest. Canada will present Japan with the heat-treatment protocol as revised by the industry.

Building Products and Housing

Early implementation in 1999 of amendments to the Building Standards Law to introduce aspects of a more performance-based (rather than prescriptive) building standard promises to bring great benefit to Canadian exporters. Further liberalization and deregulation with respect to building products would benefit both Japanese consumers and Canadian suppliers of wooden building materials. To this end, Canada and Japan continue their cooperation through mutual recognition of standards, the exchange of test data for building products and joint reviews of construction methods.

Canada will continue to consult bilaterally with Japan on the revision of its building codes to aid Japan's objective of stimulating improvements in the quality of housing stock and to facilitate Canadian exports of building materials. Specifically, Canada is working to remove further restrictions on wood-frame construction — for example, through revisions to fire codes to ensure that test methods and test criteria are transparent and to allow foreign organizations to become recognized approval bodies.

Removal of Restrictions on Three-Storey Wood Frame Construction

After the 1997 revisions to Japan's building codes, three-storey wood frame construction is now allowed in quasi-fire protection zones (QFP), but is restricted to a maximum of only 1,500 square metres, requires severe property line setbacks and requires limiting distance calculations for exterior wall openings. Overall, these restrictions severely limit the use of three-storey wood construction in QFP. There is also a size limit of 3,000 square metres for non-QFP. Wood cannot be used in the construction of special buildings like hotels.

One of the main obstacles to reform resides in Japan's approach to fire codes. The majority of fire performance codes and standards have not been affected by the recent amendments to the Building Standards Law (BSL), which introduced performance-based standards related to structural aspects of a building. As a result, many aspects of the BSL relating to fire remain prescriptive, limiting wood construction and rendering wood-frame buildings less economical. Given new building designs, fire prevention and fire-fighting techniques, Canada believes the BSL as it relates to fire should also move to performance-based standards.

Canada encourages the Japanese government and the agencies responsible for fire-related issues to:

1) develop performance-based fire-protection standards aimed at fire prevention and controlling spread of fire, both from internal and external sources;

2) develop performance-based fire escape standards;

3) ensure that these standards are based on sound scientific evidence and adapted for the specific and unique circumstances of buildings in Japan;

4) examine alternative fire-prevention and fire-spread designs which would include sprinkler systems and other international practices, such as the use of fire walls; and

5) move to implement new performance-based fire protection standards within five years.

Revision of Japan Agricultural Standards (JAS)

Under the new MAFF system of scheduled and periodic review, the JAS143 standard for graded lumber is scheduled to have its five-year revision completed by April 2000. Canada is concerned that JAS143 will be adopted without sufficient consideration of Canadian data or positions, such as conclusions arising from lengthy scientific tests of Canadian and Japanese species regarding, for example, the wane and knot area ratio issues. The proposed revised JAS143 standard does not include spruce, pine or fir, which are major exports to Japan. Canada will press for acceptance of a performance-based approach in JAS standards.

Registered Certification Organizations (RCO) and Registered Grading Organizations (RGO)

Canada welcomes the decision by Japan to undertake a process to recognize foreign organizations for RCO and RGO status. In implementing this decision, Canada would encourage Japan to rely as much as possible on international standards rather than developing standards unique to the Japanese market. Recognizing that this represents an important new step in the internationalization for Japanese standards, Canada also encourages Japan to develop transparent and understandable systems, for example, in its requirement for equivalency for national standards.

Performance Requirements for Lumber for Traditional Housing

Canada is working to ensure that performance criteria being developed for traditional *zairai* housing in Japan should not be based solely on the use of *tsugi* lumber, but rather should recognize the characteristics of other species (e.g. hemlock).

Ten-Year Housing Warranty System

In implementing the new ten-year Housing Warranty System, Canada is encouraging Japan to ensure that requirements are not so onerous as to discourage SMEs from competing for construction services.

Improving Access for Trade in Services

Telecommunications Services

Over the last year, the Japanese market for telecommunications services has seen a significant opening to foreign companies. There are now 200 facilities-based (Type I) carriers in the Japanese market, with a significant portion backed by foreign operators, including one controlled by a Canadian company. Of the more than 90 companies with Special Type II licences (resale), over 40 are foreign-controlled local carriers. As well, there are over 7,000 companies, including Internet service providers, which operate under a General Type II licence.

The Government continues to monitor Japanese implementation of GATS commitments for basic telecommunications services. Several issues have been flagged by Canadian companies with respect to compliance with the Reference Paper on Regulatory Principles, including the dominant position of the incumbent, difficulties with interconnection and administrative procedures and the independence of the regulator.

Financial Services

The substantial reform, deregulation and restructuring of Japan's financial services sector currently under way offer enhanced opportunities for Canadian financial services companies. The "Japanese Big Bang" proposals announced in 1996 have led to date to the liberalization of the Japanese financial system, notably through the removal of restrictions on foreign-exchange transactions. However, some regulatory barriers to competition remain, such as entry restrictions. It is hoped that by the end of 2000, banks, insurance companies and securities firms will have complete freedom to enter into each other's activities.

Areas of particular interest in which Canadian companies have both experience and expertise include asset management, asset securitization and insurance. Already several Canadian companies have expanded their existing operations or are considering important investments in Japan. The Embassy has worked closely with some of the financial services companies new to this market to ensure that Canadian companies have equal opportunity compared to foreign and domestic rivals.

Investment

Japan is a major source of foreign investment in Canada, accounting for $8.1 billion in FDI in 1998. Canadian direct investment in Japan now stands at approximately $3.2 billion, a slight increase from 1997, but down from a high of $3.5 billion in 1994. There are encouraging signs that this total may increase given recent indications from Japan of its desire to increase foreign inward investment. In April 1999, the Japan Investment Council (JIC) issued a report incorporating seven sets of recommendations for improving Japan's investment environment, and the Prime Minister released an official policy statement noting that increased foreign investment is vital to the reinvigoration of the Japanese economy. Deregulation is ongoing, particularly in the financial sector, and the Government has introduced such measures as consolidated accounting and bankruptcy legislation in order to increase financial transparency and facilitate corporate restructuring, thus encouraging foreign investment.

Japan imposes few formal restrictions on FDI and has worked to remove or liberalize most of the legal restrictions that apply to specific economic sectors. Prior notification is now required only for investment in certain restricted sectors. The Government does not impose export-balancing requirements or other trade-related FDI measures on firms seeking to invest in Japan. Moreover, risks associated with investments, such as expropriation and nationalization, are not an issue in Japan.

However, Japan continues to host the smallest amount of inward foreign investment as a proportion of GDP of any major OECD nation, and several long-standing, structural impediments remain.

These include a high overall cost structure, exclusive buyer-supplier networks and alliances and regulations that serve to inhibit the establishment and acquisition of businesses. Foreign participation in mergers and acquisitions continues to lag in Japan. However, in the first nine months of 1999, the number of mergers and acquisitions by foreign firms in Japan increased by 30 percent over the previous year. Among them is Canada's largest investment to date in Japan — Manulife Financial's joint venture investment with Daihyaku Insurance, valued at almost $1 billion.

China and Hong Kong

China

Overview

The People's Republic of China (not including the Hong Kong Special Administrative Region) is Canada's fourth-largest export market. In 1999, Canada's total exports of goods to China reached $2.48 billion, an increase of 0.2 percent over 1998. The total value of imports of goods was $8.91 billion, an increase of 16.5 percent over 1998.

With nearly one quarter of the world's population and a growing middle class, China shows great promise as a consumer market. An increasingly Western lifestyle among the urban middle class, along with a softening of the Chinese government's isolationist policies, make this market all the more attractive from a Canadian perspective.

As outlined in the China and Hong Kong Trade Action Plan 2000, Canada's policy approach takes full account of the reality of China's rapidly growing importance in world affairs. An economic partnership between China and Canada is a key element in supporting long-term relations and encouraging China's further integration in global and regional political and economic institutions.

Despite the opportunities that China presents, a number of significant problems and practices impede full Canadian access to the Chinese market. Canadian companies must bear in mind that China consists of a number of distinct regional markets, similar to the United States or the European Union, each operating and evolving in a distinct and often autonomous fashion. Some elements of the former planned economy remain, however, so in certain types of economic activity, or in projects exceeding a threshold size, the central government continues to play a key and sometimes decisive role.

WTO Accession

On November 26, 1999, Canada and China reached agreement on a wide range of market access issues related to China's accession to the WTO. A separate understanding was reached on key sanitary and phytosanitary issues affecting trade in agricultural goods. The Canada-China agreement covers agricultural products, industrial products and all services sectors, and comes into effect after China officially joins the WTO. The agreement was signed in Toronto by Minister Pettigrew and his Chinese counterpart. Minister Pettigrew had earlier addressed the members of the Canada-China Business Council on the importance of Canada-China trade relations.

Before becoming a WTO member, China must complete negotiations in Geneva on an overall framework to finalize its entry. It must also negotiate a number of bilateral market access agreements with other WTO members. Since these negotiations are done on a MFN basis, once China is in the WTO, the best results of all the bilateral negotiations will apply to all Members.

Although import tariff levels have been reduced significantly by China over the past five years, high tariffs on some imports remain a major impediment to Canadian exports. The Canada-China agreement on WTO accession provides for tariff reductions on a wide range of Canadian priority industrial and agricultural goods, which had an export value of $1.5 billion in 1998. China's tariffs on Canadian priority goods will fall from an average of 12.5 percent to an average of 5.2 percent over a period of two and a half years. For those high-tech products covered by the ITA (such as telecommunications equipment), China will eliminate all tariffs within five years.

The Chinese trade regime is not fully transparent and presents real challenges to Canadian companies. Access to fair judicial review of rulings by Chinese officials regulating trade or investment matters is inconsistent. Laws and regulations are also often inconsistently applied because of the increasingly

decentralized nature of administration in China and the growing autonomy of local centres of power, whose administrative units often act independently of central commands and of written laws endorsed by the central authorities.

To join the WTO, the Chinese government will have to address issues of low transparency, lack of access to judicial review and the inconsistent application of laws and regulations. The WTO accession process will also facilitate greater awareness of and more consistent application of trade rules at the local and regional levels.

Under the current trade regime, certain more prevalent problems exist, including variable import tariffs; different standards; complicated or non-transparent investment rules; a lack of equivalent treatment between foreign and domestic firms (no national treatment); and a lack of equivalent treatment of imports from different countries. The application of import licences and import quotas for a number of sectors or commodities also constrains free and fair access to Chinese markets. As part of joining the WTO, China will have to phase out import quotas, apply the same standards to all goods and treat imports from all WTO Members in a consistent manner.

Canada is also concerned that Chinese standards, technical regulations and, in particular, requirements for statutory inspection are being used as impediments to market access and do not reflect the least trade-restrictive principle. Canada, in the context of discussions with China through the WTO accession process, is working to obtain a comprehensive notification of the standards-based measures being applied, and is working to identify and eliminate those that are merely qualitative in nature, disguised barriers to trade or unnecessary impediments to imports. Our objectives are to ensure that China applies international standards and to increase access through various market access tools. In some sectors, such as building materials and construction, a bilateral building codes and standards committee will help to facilitate development of more appropriate standards and codes.

Agricultural products face a number of SPS market access barriers, in addition to often very significant tariff barriers. Efforts undertaken in close cooperation with the CFIA are designed to encourage and facilitate China's adoption of a more transparent and science-based approval system. In parallel with the WTO accession negotiations, a ROU was reached between the CFIA and China's State Administration on entry-exit inspection and quarantine on a number of long-standing Canadian concerns affecting Canadian exports of beef, pork and seed potatoes. Under the ROU, China agreed to a clear timetable for addressing these concerns on the basis of sound science. Canada continues to press for regulatory approval for other Canadian products, including tobacco and seed corn.

Specific Market Access Concerns

Telecommunications Equipment and Services

Sales of Canadian telecommunications equipment are doing well in China. However, there are some concerns about the process of tendering and procurement in this sector, as the Ministry of Information Industry (MII) has at times publicly requested that purchasers of telecommunications products favour locally produced equipment. There are also indications that exporters may face standards-based regulatory barriers that are not applied to domestically manufactured products.

The increasing commercialization of this sector is encouraging, and declining market dominance by former monopoly or para-monopoly carriers will create new opportunities for foreign equipment suppliers. The recent announcement of the establishment of a third national carrier in an effort to increase competition is a move toward deregulation and liberalization of the sector.

The telecommunications services sector in China has remained a high priority in Canada's bilateral negotiations with China on WTO accession, and Canada will closely monitor the implementation of China's GATS commitments in this sector, as well as the treatment of Canadian companies that are already present in the Chinese market.

The Chinese government recently announced that foreign investors are banned from joint ventures in Internet services and with Internet content providers. In the face of reaction from foreign companies already invested in this area, China has committed to examine the possibility that foreign companies could be allowed to invest in this sector.

Newsprint

In 1997, China introduced a new variable tariff on newsprint, with a steep inverse relationship to price and a base figure of US$550/tonne. This tariff would impose tariffs at rates of anywhere from 3 percent (for high-priced imports) to 45 percent (for imports on the low end of the price scale). Such a variable rate is intended to compensate for loss of revenue from price fluctuations, and is a reaction to a dramatic drop in newsprint prices, which had led to imports being priced lower than domestically produced newsprint. China has agreed that once it joins the WTO, it will replace this variable tariff with a 15-percent tariff, which will fall to 5 percent over a phase-in period.

In June 1999, China rendered a final decision to impose anti-dumping duties on newsprint from Canada, the United States and the Republic of Korea. The duties range from 57 percent to 79 percent. Canada has raised concerns with the Chinese authorities that the provision for judicial review of dumping and injury rulings by China has not been incorporated into their 1997 Anti-dumping and Anti-subsidy Regulations.

Agricultural Tariff Rate Quotas

In 1997, China announced its intention to implement a TRQ system for a number of agricultural imports. Twenty percent of the value of Canada's exports to China in 1997 would have been affected by this new measure. Under the Canada-China agreement on WTO accession, only two Canadian priority exports will face TRQs:

- canola oil: The TRQ, which will be eliminated within six years, will start at 600,000 tonnes upon accession and will rise to 1.13 million tonnes in five years. Canola oil will face the same tariff level as its main competing oil, soybean oil. No TRQ will apply to canola seed.
- wheat: The TRQ is 7.3 million tonnes, rising to 9.3 million tonnes within four years.

It is particularly important to Canada that China's TRQ system operate in as open, transparent, efficient and predictable a manner as possible, so that it does not distort trade. Canada continues to work closely with China to ensure that the TRQ system does not disadvantage Canadian agricultural products.

Pork and Beef

In 1997, Canada signed beef and pork import protocols with China. It was expected that under these agreements, exports of Canadian pork and beef to China would commence; however, Canadian exports did not materialize under the protocols. In November 1999, China signed a ROU with Canada that sets out a clear timetable addressing these restrictions to trade.

Seed Potatoes

Canadian seed potatoes are currently banned from Chinese import. China completed a pest risk assessment for Canadian seed potatoes in 1999 and has agreed to work toward finalizing a phytosanitary protocol in 2000.

Services

Although Canadian services providers have gained some access to limited areas of opportunity in the Chinese market, China continues to limit the operations of foreign services companies. Restrictions include: where firms may operate; how many foreign firms can operate in certain sectors; and licensing requirements that discriminate against foreign services firms. In the course of bilateral WTO accession negotiations, Canada succeeded in obtaining commitments to moderate or remove these restrictions once China is in the WTO, particularly for financial, telecommunications and professional-services sectors, all of which are sectors of Canadian expertise and offer great potential in China.

Investment

Canadian direct investment in China has shown a consistent increase in recent years, rising from $257 million in 1994 to $464 million in 1998. Canada continues to consider China a top priority for the negotiation of a FIPA, and discussions are ongoing. For the past six years, China has been the second-largest recipient of FDI in the world. The average size of new investments is steadily increasing, and the profile of the average investment is shifting from small family enterprises to more sophisticated operations of multinational companies.

The Chinese government's stated intention in promulgating the 1995 Interim Regulations Guiding Foreign Investment was to better channel foreign investment into infrastructure-building and basic industries, especially those involving advanced technologies and high value-added, export-oriented products. Priority sectors include transportation, communications, energy, metallurgy, construction materials, machinery, chemicals, pharmaceuticals, medical equipment, environmental protection and electronics. The Chinese government still prohibits foreign investment in projects whose objectives are not in line with the State Plan. Engaging in foreign trade requires the official permission of the state. There are many areas in which foreign investment is technically allowed, although it is severely restricted. While China's investment laws and regulations do not require technology transfer, they strongly encourage it. Although China has passed an insurance law and is taking steps to reform and develop its domestic industry, it still blocks nearly all foreign companies from the market. Foreign firms are prohibited from owning and managing distribution networks, wholesaling outlets or warehouses.

Hong Kong

Overview

The Hong Kong Special Administrative Region (HKSAR) will maintain considerable autonomy in economic, trade, cultural and political affairs until the year 2047. The region has its own financial system and formulates its own monetary and financial policies. The Hong Kong dollar continues to circulate as legal tender. Hong Kong remains a free port and separate customs territory. It can conduct relations with states and international organizations on the economy, money and finance, shipping, communications, tourism, culture and sports. Under the name "Hong Kong, China", this distinct economy is a member of APEC and the WTO.

Hong Kong remains an aggressively free-market economy, with virtually no barriers to entry or doing business. With the exception of excise taxes on autos, fuel, liquor and cigarettes, there are no duties, taxes or quotas on imported goods.

Canadian firms continue to enjoy excellent access to the Hong Kong market, and there are no outstanding bilateral market access issues. The Hong Kong government continues to develop its own economic, fiscal and budgetary policies based on its own interests and its dependence on trade. The policy of minimal government interference in the economy continues to apply equally with respect to trade in goods and services and to investments. In addition, Hong Kong remains a key entry point to the China market, with re-exports of Canadian goods to China totalling $644 million in 1998.

Investment

FDI in Canada from Hong Kong continues to show a consistent increase, rising from $2.7 billion in 1994 to $3.4 billion in 1998. In general, Canadian investors face few difficulties in the Hong Kong market. Canadian investment in Hong Kong has grown from $2.1 billion in 1994 to $2.9 billion in 1998.

Republic of Korea

Overview

In 1999, Canada's goods exports to the Republic of Korea totalled $1.93 billion, and imports were $3.57 billion. Korea is Canada's third-largest market for merchandise exports in the Asia Pacific region (after Japan and China), and the fifth-largest worldwide.

The Republic of Korea's economic policies are designed to promote its domestic industry and exports, while discouraging imports of some value-added goods. Generally, tariffs, import licences and import procedures all favour the importation of raw materials and industrial equipment rather than finished goods. For instance, the Korean practice of frequently revising applied tariff rates at six-month intervals plays havoc with exporters trying to establish long-term business relationships with Korean importers. While there has been some liberalization of import procedures, significant obstacles and rigidities remain.

The Canada-Korea Special Partnership Working Group (SPWG), launched in April 1994, has the objective of increasing cooperation in areas such as trade, investment, industrial cooperation and technology transfer. A subcommittee of the SPWG addresses market access issues. A Committee on Industrial and Technological Cooperation has also been created to further increase cooperation between the private sectors of both countries, initially focussing on manufacturing technology, new materials, biotechnology, environment, energy and telecommunications. The last meeting of the SPWG took place in Ottawa on June 1, 1999.

Market Access Results in 1999

- In July 1999, Korea and Canada signed the Canada-Korea Telecommunications Equipment Agreement that puts Canadian suppliers of telecommunications equipment on an equal footing with their U.S. and European competitors.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- press Korea to maintain its applied tariffs on an open-ended basis and to lock-in tariff reductions;
- continue to make representations on technical bottled water market access problems, such as restrictive government-mandated shelf-life requirements and onerous testing requirements;
- continue to press Korean authorities to obtain the necessary approvals for the sale of seal meat in Korea;
- on investment and services, continue to press for inclusion of recent further financial-sector liberalization as part of Korea's international commitments during the new WTO services negotiations; and
- continue to support as a third party U.S. and Australian challenges of the Korean beef quota.

Improving Access for Trade in Goods

Canola Seed and Canola Oil

Canadian exports of canola products to Korea are negatively affected by Korean tariff practices in several ways. First, it is impossible for Canadian exporters to provide long-term price certainty due to the fact that the applied tariff cannot be counted on to remain in effect for more than six months. For instance, although the canola oil tariff was reduced from 15 percent to 10 percent in January 1999, the Canadian government will need to encourage Korea not to raise the rate again. In December 1999, Korea decided to raise the applied tariff rate on canola meal from 3 percent to 5 percent. Second, Korea maintains lower tariffs for soybean products than it does for the corresponding canola products, despite the fact that these products are interchangeable and compete with each other on price. Korea also favours the use of tariff escalation, i.e. low tariffs on raw materials and higher tariffs on processed goods, as a means of protecting Korean oilseed processors. It is therefore the objective of the Canadian government to seek permanent tariff elimination for all canola products or tariff harmonization for all oilseed and oilseed products.

Tariffs on Feed Peas

Korea's tariff for feed peas is 30 percent. Tariffs for competing feed products are generally less than 5 percent (barley at 1 percent, feed wheat at 1 percent). Canada considers that the current tariff discourages the import of feed peas vis-à-vis other feed imports and is to the detriment of the Korean domestic feed industry. To allow the Korean compounding industry to have access to this alternative feed product, Canada has requested a tariff of no more than 5 percent for feed peas.

Soybean Tendering

The tendering system administered by Korea's Agricultural Fishery Marketing Corporation prevents Korean importers from accessing the high-quality, premium-priced, tofu-grade soybeans that Canada produces. Korea has a tariff rate quota for food-grade soybeans, which is administered through international open tender, mainly on the basis of price. This is an inflexible system that has no provision for price premiums for quality, tendering on small lots or long-term contracting. Canada considers that Korea cannot currently fully supply its soy-processing sector with the required high-quality product and that it would be to the mutual advantage of both countries to provide more options in the administration of imports.

Bottled Water

Canada remains concerned about Korea's trade-restrictive government-mandated shelf-life requirements and onerous testing requirements for bottled water. Canada will continue to make representations in an effort to resolve these issues.

Seal Meat

Korea maintains an informal import prohibition on seal products through its omission from the Korean Food Code. Canada has made numerous representations to Korean authorities since 1995 to have seal meat approved for human consumption, pointing out that Canadian seals are not endangered. The issue was raised again at the June 1999 SPWG meeting but no progress was achieved. Information will be presented to Korea in an effort to document Canada's Food Code information on seal meat, as well as any available OIE information on the subject, in preparation for further discussion of the issue at the next SPWG meeting.

Beef

Canada is participating as a third-party member of a U.S./Australian led WTO challenge of Korean rules and regulations that restrict the marketing channels for imported beef to certain "import-only" stores, and recent measures that may affect the ability of end users to develop commercial relations directly with exporters. Canada presented its submission at the first meeting of the parties with the WTO panel, which was held in December 1999.

Investment and Services

Although Korea is Canada's fifth-largest export destination, the stock of Canadian direct investment in Korea remains modest. The reform of Korea's regulatory regime for foreign investment has been the focus of considerable government effort in recent years, particularly in response to the 1997 economic crisis. As a result, Canadian investment flows have shown encouraging increases. The stock of Canadian direct investment in Korea has grown 137 percent since 1993, and from $172 million in 1997 to $292 million in 1998. This trend appears to have continued through 1998 and 1999, as a number of Canadian firms have moved forward to take advantage of the liberalizing environment and emerging acquisition opportunities.

Korea's rule-making process, traditionally opaque and non-transparent, and chaebol domination of the Korea economy have often caused practical business problems for investors. However, significant progress has been made by Korea in implementing measures to liberalize foreign exchange and capital flow, open the capital market and reduce barriers to portfolio and direct investment. Limits on foreign investment into the local bond and money markets have been lifted, while the ceiling on foreign investment in the stock market has been eliminated. Foreign banks and securities firms can now establish local subsidiaries and enter into takeovers of Korean corporations. Restrictions on foreign ownership of land have also been eliminated.

To create a more favourable investment climate, effective November 17, 1998, the Korean government passed the new Foreign Investment Promotion Act. This act has increased the number of business sectors that are now open to foreign investment, broadened the scope of tax incentives currently available, simplified the procedures for making an investment and established foreign investment zones. With these most recent reforms, only 13 sectors remain fully closed to foreign investment and 18 partially closed. Other measures that have liberalized the investment environment include the introduction of provisions allowing foreigners to purchase 100 percent of the target company's outstanding stock without the consent of its board of directors.

In connection with the 1999 presidential state visit to Canada, a roundtable with President Kim was held for CEOs of Canadian firms with investment in Korea. Other activities included Canada's participation in the APEC Investment Mart in Seoul and in Technomart 99, a R&D partnering event.

Chinese Taipei (Taiwan)

Overview

In 1999, Canadian goods exports to Chinese Taipei totalled $1.08 billion. Chinese Taipei ranked fourth among Canada's export markets in the Asia Pacific region, accounting for 6.3 percent of our total exports to the region. It was Canada's seventh-largest market globally. Canada's merchandise imports from Chinese Taipei in 1999 totalled $4.58 billion. Chinese Taipei's economy remains very dependent on trade.

It is a major exporter, as well as a major source of investment for the region, particularly to China and Southeast Asia, and it is growing as an important regional importer. This has given strong impetus to trade and market liberalization, though domestic political pressures continue to lead to protectionist measures, which affect agricultural and agri-food imports, as well as the financial services area.

WTO Accession

Canada remains an active participant in WTO-accession negotiations with Chinese Taipei. A major goal for Canada in these negotiations has been to secure improved, non-discriminatory access to this major market for Canadian goods and services. Bilateral market access talks with Chinese Taipei, which had begun five years earlier, were formally concluded on June 28, 1999. Though the talks had finished in late 1997, exclusive access granted subsequently to the United States for several meat products marked a step backward, in our view. Canada, therefore, re-opened the talks, insisting that conclusion would hinge on Canada receiving comparable access for the beef and pork products affected. Such access was granted by Chinese Taipei during 1999 by means of interim MFN quotas covering these products. This facilitated the formal conclusion of our bilateral talks.

The terms agreed bilaterally will seal commitments by Chinese Taipei to liberalize access to its market, commencing the date of its accession. Chinese Taipei's undertakings in the accession negotiations include tariff elimination for WTO "zero-for-zero" sectors, including pharmaceuticals, paper and medical equipment, as well as tariff reductions for chemicals under the WTO Chemical Tariff Harmonization Agreement. As well, Chinese Taipei had already signed on to the ITA, agreeing to full tariff elimination on IT and telecommunications products. Canadian suppliers stand to gain more secure and open access for these and other industrial priorities, including plywood products. Aerospace products will benefit from accession, as Chinese Taipei has undertaken to become a signatory to the plurilateral WTO Agreement on Trade in Civil Aircraft, when it joins the WTO. Canadian suppliers' access to the Chinese Taipei market for automobiles will remain favourable as Chinese Taipei proceeds with the liberalization of its import regime in this sector.

Access conditions will also improve for a range of agricultural, agri-food and fish and seafood products. Among the gains are Canadian priorities such as grains, oilseeds, meat products and processed foods. For example, accession will mean equitable and more open market access for Canadian suppliers of canola oil and beef.

In services, Chinese Taipei included commitments in areas of prime interest to Canada, including financial services, basic and advanced telecommunications services and professional services.

The multilateral negotiations related to Chinese Taipei's accession reached a final stage in 1999, focussing on the drafting of the Working Party Report and Protocol of Accession.

As part of its WTO accession, Chinese Taipei has also applied to join the WTO AGP. Canadian suppliers are seeking access to key sectors and assurances that public tendering procedures will be fair and transparent, with an independent mechanism for suppliers to challenge the consistency of procurement actions with the agreement. Our bilateral negotiations continue in this regard.

An issue of concern to the working party relates to the lack of advance consultation and notification in Chinese Taipei's procedures for introducing new legislation and regulations affecting trade. Chinese Taipei has committed to implement appropriate transparency procedures, in accordance with WTO requirements.

Beef

The long-standing discriminatory tariff treatment of some grades of Canadian high-quality beef will be gradually eliminated after Chinese Taipei joins the WTO. Currently, only certain cuts of Canada Prime and Canada AAA beef attract the preferential tariff rates that Chinese Taipei applies to all U.S. high-quality beef (USDA Prime and Choice). This situation was aggravated in mid-1999 when Chinese Taipei applied a higher tariff to imports of several types of Canada AAA beef ('thin meat'). Canada continues to press Chinese Taipei to reverse this decision.

Meat Quotas

In mid-1999, as a pre-accession concession, Chinese Taipei implemented MFN quotas on imports of several meat products that had previously been banned. These quotas were in place until January 1, 2000, the date Chinese Taipei had hoped to be admitted to the WTO. In response to pressure from Canada and others, Chinese Taipei re-established the quotas for a further six-month period, until to June 30, 2000. The quotas were announced in January 2000 and distributed to importers in February 2000.

Seed Potatoes

Following a request from the seed potato industry in the Western provinces, Canada first approached Chinese Taipei to remove its ban on imports of seed potatoes from Canada in 1993. Chinese Taipei prohibits the importation of seed potatoes from Canada because of concerns about the presence of golden nematode and potato wart in Canada. While Canada has demonstrated that its strict quarantine measures prevent the spread of golden nematode and potato wart outside Newfoundland and Vancouver Island, Chinese Taipei insists on additional survey data demonstrating that the production areas from which potatoes are shipped are free from these pests. Chinese Taipei only imports seed potatoes from Alaska, to which Canada is an exporter of the same product. Chinese Taipei's current phytosanitary measures, however, allow the importation of table potatoes from Prince Edward Island, New Brunswick and Quebec, for which Canada has requested a TRQ.

Greenhouse Vegetables

In its efforts to develop export markets, the Canadian greenhouse vegetable industry has indicated that Chinese Taipei is a priority market. Chinese Taipei will not accept tomatoes if it cannot be certified that they originate from an area free from potato late blight type A-2, to which tomatoes are susceptible. Canada maintains that certification that the fruit is free from A-2 late blight is sufficient. Peppers from Canada are banned because they are deemed to be a host for tobacco blue mould, known to have occurred in Ontario. Canada will press for recognition of an area that is free from tobacco blue mould to allow exports from British Columbia.

Softwood Lumber

Chinese Taipei is a major export market for softwood lumber, but only for the lower grades used for packaging. The market is felt to be open to increased use of wood in construction, but the opportunity is held back by the concern of financial and insurance institutions that Chinese Taipei wooden-building code, at four pages in length, is insufficiently prescriptive to provide assurance of adequate quality. With the support of Canadian industry, Canada is to press for enhancement of the code toward that used successfully in Canada or Japan.

Medical Devices

The Chinese Taipei market holds promise for exporters, but growth has been hampered by Chinese Taipei's inequitable treatment of imports from different countries. Canada's U.S. competitors enjoy access based on Chinese Taipei's recognition of U.S. quality-control regimes, while additional guarantees are required from Canadian exporters. Canadian efforts are under way to obtain equivalent recognition.

INDIA

Overview

The Indian economy has changed dramatically since 1991, when India launched its program of economic reforms and trade and investment liberalization. India's economic growth rate was 6 percent to 7 percent per year from 1993 to 1998, with similar growth expected to be reported for 1999 when final statistics are compiled. Growth for 2000 is expected to remain around the 6 percent mark. The fundamentals of the Indian economy are sound and were not affected by the financial problems in East and Southeast Asia. Measures and sanctions against India imposed after its nuclear tests have had little effect on the Indian economy, except for the non-availability of some foreign lending for infrastructure projects. The election of a substantial majority government in the 1999 general elections, the resultant political stability and the strength in business confidence indices and the capital market underscore the resurgent prospects for the Indian economy in the short to medium term. The new Government has already passed an impressive list of economic bills to further liberalize

and streamline the Indian economy. These include: the Insurance Regulatory and Development Authority Act (detailed in the section on financial services below), the Foreign Exchange Management Act, the Trade Marks Bill, the Geographical Indicators of Goods Bill, the Designs Bill and the Copyrights Bill. Total Canada-India merchandise trade for 1999 reached $1.4 billion, with a balance of $628 million in India's favour. Canadian investment in India is relatively modest in comparison with that of other major industrialized countries, with approved direct investment of $229 million in 1998.

Since liberalization began, the Indian government has been steadily lowering tariff rates from a peak rate of 300 percent in 1991 to a maximum of 40 percent (with a few exceptions) in 1997-1998. However, the 1996-1997 and 1997-1998 budgets announced temporary additional duties of 2 percent and 3 percent respectively. Another 4 percent Special Additional Duty was introduced in the June 1998 budget. Canada has expressed its concern regarding these additional duties and will pursue this issue, along with other interested countries, at the WTO.

India offers significant opportunities for Canadian trade and investment, particularly in areas of traditional Canadian strength, such as telecommunications, power equipment and engineering, infrastructure development and environmental technology. India has a GDP of about US$470 billion, and over 40 million Indian households have an annual income in excess of US$4,000. These opportunities were the inspiration for the successful 1996 Team Canada trade mission. Led by Prime Minister Chrétien, a group of seven provincial premiers, two cabinet ministers and 300 business people worked to boost trade and investment ties with India. The growing Canada-India bilateral trade and investment ties have, since then, been facilitated by a number of organized business delegations visiting each other's territories, most notably the Confederation of Indian Industry (CII) delegation that visited Canada in August 1999 and the Canada-India Business Council (C-IBC) delegation that visited a number of Indian cities in October 1999.

Market Access Results in 1999

- Under an agreement announced January 10, 2000, quantitative restrictions (QRs) and import-licensing requirements will be lifted on 1429 agriculture, textile and consumer products. QRs on 714 tariff lines will be eliminated by April 2000, with the remainder phased out by April 2001.
- In October 1999, new telecommunications legislation was passed that will allow basic and cellular service operators to migrate from the existing system of a fixed-licence fee to a revenue-sharing regime. This will enhance market access for new entrants.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- press India to respect its ITA commitments, particularly for telecommunications equipment;
- ensure that the accelerated phase-out of QRs on the remaining 1429 tariff lines under the recent (January 10, 2000) Indo-U.S. Agreement is also afforded to Canadian exporters, to be consistent with MFN rules;
- press India to ease existing restrictions on the import of bovine semen from Canada; and
- continue to assist India in reforming its telecommunications policies and regulations.

Telecommunications

Canadian firms continue to have difficulties in penetrating the Indian market for telecommunications goods and services. In the basic and cellular services sector, non-transparent bid methods and additional fees added after the bidding process have frustrated access to the market. However, some of the new fees for basic and cellular services have been reduced or eliminated.

High tariffs (in the 40 percent to 50 percent range) have impeded the ability of Canadian firms to sell in the Indian telecommunications market. Canada is encouraged that India has joined the ITA with a commitment to eliminate its tariffs on a wide range of IT products by 2005 at the latest.

On May 13, 1999, India removed the concessional duty for specific telecom equipment of interest to Canada and other industrialized countries, resulting in duty rates for these particular goods violating

India's ITA commitments. Concessional duties on these products, brought in the February 1999 budget, were highly beneficial to Canadian and foreign firms bidding on telecom infrastructure projects in the promising Indian market. Removal of this concession has put Canadian suppliers at a disadvantage.

India participated in the GATS basic telecommunications negotiations, essentially binding its existing regime, which provides for the government operator plus one other company in basic telecommunications; and for each region, it provides for the government operator plus two private-sector firms in cellular telecommunications. Private operators may have up to 49 percent foreign equity.

The Indian Parliament passed the Telecom Bill, 1999 on October 20, 1999. The introduction of the Telecommunications Regulatory Authority of India (TRAI) in 1997 and the appointment of a task force to develop a new telecommunications policy in India in late 1998 are positive steps in liberalizing India's telecommunications sector. Canada, through the telecom framework project funded by the Canadian International Development Agency (CIDA), with Industry Canada as the executing agency, has assisted India in establishing the TRAI and will support related work by the Department of Telecommunications in connection with spectrum management, the establishment of standards and the resolution of future directions, including the commercialization of R&D in communications technology. Canada will continue to monitor developments in India that affect Canadian companies, particularly the transparency of the licensing regime for new carriers and the tariff rates on imports of telecommunications products.

Power

India's power sector promises to be one of the fastest-growing in the world, experiencing annual growth rates in the range of 9 percent to 10 percent. India's Ministry of Power estimates that India would need an additional 90,000 MW of installed capacity in the next ten years, requiring an investment of Rs. 4 trillion (approximately $135 billion), in order to meet the rising demand.

Despite strong domestic demand for additional power development, and many government proclamations of fast-track projects and one-stop application processing, few private projects have been implemented in the power sector. Further delaying much-needed projects are the current regulatory regime, complicated state-level approvals (in addition to those required by the central government) and a lack of transparency in the approvals process. In 1998, the Indian government introduced a number of new policies to help move new projects forward. These included the development of central and state regulatory commissions, a new hydro policy, a policy for mega-projects and a policy on privatization of transmission and distribution, among others. Some of these reforms are already under way, and a number of states have already set up state-level regulatory commissions to complement the central regulatory commission. The Indian government decided in September 1999 that all interstate thermal power projects of over 1,000 MW and hydro-electric projects of over 500 MW would qualify for various concessions and incentives, including tax holiday and the waiver of customs duties.

State electricity boards are largely in poor financial condition and will need greater support, major reforms and/or privatization to help reduce India's significant power-supply shortage. A number of state electricity boards, with funding from the World Bank and the Asian Development Bank (ADB), have embarked on the path of restructuring their operations. These include the states of Orissa, Andhra Pradesh, Hariyana, Uttar Pradesh, Rajasthan, Tamil Nadu and Kerala. The CIDA-funded energy infrastructure services project in Kerala is aimed at enhancing the capabilities of personnel and restructuring the state electricity board to make it better able to plan for the development of the power sector. Restrictions in the Indian financial services sector also limit the number of projects that can gain adequate financing. Canada will continue to use every opportunity to advocate further reforms in this sector. The Export Development Corporation (EDC) is quite active in India, having allocated a significant portion of its estimated $2-billion commitments in India to the power sector.

Financial Services/Insurance

In October-November 1999, the Insurance Regulatory and Development Authority (IRDA) Act was passed by the Lower and Upper Houses of the Indian Parliament and received Presidential Assent. The act provides statutory status to insurance regulators and allows foreign equity in domestic private insurance companies to a maximum of 26 percent of paid-up capital. The act also opens up the industry to private sector participation by amending the Insurance Act of 1938 and the "exclusive privilege" granted to the General Insurance Corporation (GIC) of India (GIC Act of 1956) and Life Insurance Corporation (LIC) of India (LIC Act of 1972). The Indian partner, initially holding 74 percent of the joint venture, would be required to reduce its stake to 26 percent within ten years. The act restrains new companies from investing any funds abroad and requires that all insurance companies, with or without foreign equity participation, to carry out some business in rural areas.

Industry observers, including Canadian insurance companies with a presence in India's financial services sector, believe that the Government is trying to open up the Indian insurance market to foreign participation and competition and believe that these goals are likely to be achieved by October 2000. They do not, however, rule out a readjustment of the equity holdings of both partners in the longer term. The Canadian government will continue to press for further liberalization in the insurance sector and in other parts of the financial services sector, building on recent Canadian successes in India's asset management subsector.

Agricultural and Manufactured Goods

India maintains a number of restrictions related to balance-of-payments ("negative list"), affecting both agricultural and manufactured goods. The list includes banned items (for example, offal and animal tallow) and restricted items that require an import licence. A large number of items were removed from this list in the 1997 budget. In 1998, the first tranche of items from the bilateral agreements was removed from the import restrictions, and later in 1998, a number of other agricultural goods were freed, including many oil seeds. The entire 14.4 percent customs duty on the import of peas/pulses was removed effective November 23, 1998. The special additional duty (SAD) of 4 percent on imports of edible oils was also withdrawn.

Subsequently, the 1999 central budget removed about 1,000 consumer products from the restricted list and put those on the open general list (OGL). In the agri-food sector, up to 50 percent of the production of export-oriented units (EOUs) are allowed to be sold in the domestic market, as compared to a 20-percent limit in other sectors, thus encouraging foreign investment in the food sector.

As announced on January 10, 2000, the Government of India has agreed to lift QRs and import-licensing requirements on a total of 1429 agriculture, textile and consumer products. The agreement was pursuant to the decision of August 23, 1999 of the WTO Appellate Body in which the United States had successfully contested the WTO-consistency of the QRs maintained by India on the grounds of balance of payments (BoP) problems. A total of 714 of the tariff lines will be eliminated by April 2000, with the remaining 715 to be phased out by April 2001. The benefits of eliminating these restrictions should accrue to all of India's trading partners, including Canada, since under WTO rules the results will have to be implemented on an MFN basis. Canada is monitoring the process.

Since 1997, Canadian government officials have held discussions with the Indian government on the issue of access for Canadian live cattle, embryos and bovine semen. To date no resolution of Canadian concerns has been achieved; however, we continue to pursue the issue as a priority.

The non-transparent licensing system lends itself to inconsistent decisions and circumvention. The purported intent of this system is to protect Indian companies in such sensitive sectors as agriculture and food. The effect of these policies on the Indian economy is to permit both public- and private-sector domestic firms to operate inefficiently, with little or no competition, and to limit the quality and quantity of goods available to Indian consumers. Tariffs remain high on many food and consumer items.

Investment

Extensive reforms were introduced in India in 1991 to liberalize foreign investment and simplify the approval process. Prior to that time, companies could enter India only if they brought technology with them. Although investors still face certain restrictions, the number of sectors that do not require approvals, or for which approval limits have been raised, has been regularly growing rapidly in recent years. Total FDI inflows into India have increased dramatically from less than $300 million in 1992-1993 to more than $4.2 billion in 1997-1998. Canadian direct investment in India is still modest, but increased to $226 million in 1998 from $119 million in 1997.

According to the current policy, foreign investment can be approved either through the automatic route or by the Government. Companies proposing FDI under the automatic route do not require any government approval. As of December 1999, there are three sectors eligible for automatic approval of up to 50 percent foreign equity participation, 21 sectors automatically allowing up to 51 percent foreign equity and nine sectors allowing up to 74 percent foreign equity. In addition, foreign equity of up to 100 percent is given automatic approval in the following sectors: electricity generation, transmission and distribution; and, construction and maintenance of roads, highways, vehicular bridges, toll roads, vehicular tunnels, ports and harbours. These rules are being constantly reviewed, and more changes, favouring higher levels of foreign investment in more and more sectors, are likely in the short to medium term. Foreign equity participation in the sectors not identified above, as well as for sectors eligible for automatic approval but where foreign equity caps are exceeded, will require the approval of the Foreign Investment Promotion Board. A number of other measures have been implemented to facilitate inward investment, including liberalized foreign exchange requirements and administrative procedures, simplified procedures for non-automatic FDI approvals and opening up of FDI in the non-banking financial services sector to include credit card business.

Non-resident Indians and overseas corporate bodies with majority non-resident Indian ownership may hold 100-percent ownership in all industries except those reserved for the public sectors (e.g. defence industries, atomic energy, railway transport, coal and lignite). The current investment policy requires no local content for new and existing investment. However, in some consumer goods industries (e.g. automobiles) the Indian government requires the signing of a MOU by the concerned foreign party to ensure net inflow of foreign exchange. Foreign equity must cover the foreign exchange requirement for imported capital equipment.

In November 1997, India announced specific rules applicable to all new foreign automobile investment in India. Under the policy, new and existing joint-venture companies seeking to import unassembled kits and automotive components must sign a standardized MOU with the Indian government with several requirements relating to minimum equity investment, local-content requirements, export obligations and foreign exchange balancing. Prior to this policy, investors in the auto sector were required to conclude MOUs on a case-by-case basis.

Negotiations between Canada and India on a FIPA are continuing.

SOUTHEAST ASIA

The Asian financial crisis has had a significant impact on all ten economies of Southeast Asia, and will affect our trading relationship in the short to medium term. As a grouping, in 1999, Southeast Asia accounted for $1.91 billion of Canadian merchandise exports (a 4.6 percent decrease from 1998) and $6.96 billion of imports (a 6.4 percent increase). The Asian Free Trade Agreement (AFTA) is evolving slowly and will eventually offer new opportunities in the region. Our goal is to position Canadian business for the economic revival of a highly competitive Southeast Asia over the next two to four years. The ten countries of Southeast Asia are Indonesia, Malaysia, the Philippines, Singapore, Thailand, Vietnam, Brunei, Burma (Myanmar), Cambodia and Laos.

INDONESIA

Overview

In 1999, the value of Canada's merchandise exports to Indonesia was $528 million, and the total value of our imports $865 million. With the recent formation of a new Government, Indonesia is expected to continue liberalization of its trade relations and to institute the International Monetary Fund's (IMF) economic reform program.

Market Access Results in 1999

- Canada maintained market share in wheat sales, despite the predatory subsidy policies of competing economies, particularly those of the United States.
- The Canadian Embassy continued to press Indonesia customs authorities to improve transparency.
- The Indonesian government implemented new regulations permitting greater foreign ownership of commercial banks. Foreign investors may now own up to 99 percent of a bank's shares.
- Non-food agricultural tariffs have been reduced.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- maintain equitable access for Canadian wheat sales, especially in the face of aggressive U.S. wheat competition, market disruption caused by U.S. wheat aid and subsidised EU flour entering the Indonesian market;
- continue to encourage the Indonesian government to ensure that Canadian exporters do not face increased costs due to improper delays or unnecessary fees at Indonesian ports. Multilateral trade facilitation efforts (especially within APEC) can be of crucial assistance in this regard;
- closely monitor Indonesia's follow-through on commitments it has made under the IMF Program of Economic and Financial Reform and Restructuring; and
- monitor the development of AFTA negotiations and encourage ASEAN members to allow greater transparency, particularly regarding rules of origin.

Investment

Canadian direct investment in Indonesia fell slightly from $2.0 billion in 1997 to $1.9 billion in 1998. Indonesia has actively looked to foreign investment to assist in economic recovery from the recent economic crisis. Several new regulations were introduced in 1998 and 1999 to ease the entry of foreign firms and capital into the country and to ease the impact of the downturn in investment inflows.

Notwithstanding these changes, Canadian investors continue to face numerous challenges in accessing the Indonesian market, including a complex and non-transparent legal system that does not provide an efficient or effective recourse for addressing commercial disputes. Efforts have been made by way of a new laws on bankruptcy, anti-monopoly and fiduciary security, but a proper court system is necessary for implementation. Canadian firms continue to face time-consuming procedures and delays in obtaining approvals for licenses and permits required to implement their investment plans. A limited number of sectors are closed to all foreign investment, including freshwater fishing, forestry, public transportation, broadcasting, film and medical clinics.

Indonesia will implement a new law on regional autonomy in May of 2001. This law is a bold attempt by the Indonesian government to decentralize all aspects of the economy except monetary, defence, foreign policy and judicial matters. As a result, investment approvals will no longer be dealt with at the national level, and therefore a number of questions have been raised as to the capacity of regional governments to deal with these matters. Decentralization may cause some initial confusion, but eventually foreign and domestic companies should find investments much easier to make.

The Canadian government has long supported investment to Indonesia by having advisors inside the Ministry of Investment/Investment Coordinating Board and other locations under the auspices of the Canada-Indonesia Business Development Office (CIBDO). These and other Canadian investment advisors in Indonesia are currently focussing their efforts on encouraging investment by the Canadian manufacturing sector that is consistent with Indonesia's interests in diversifying its economy away from a reliance on oil and gas. Canadian investment is expected to once again increase as stability returns to the country and obstacles to investment security are decreased.

THAILAND

Overview

Until recently, Thailand was one of the fastest-growing economies in the world. In July 1997, however, the economic crisis resulted in a 50-percent decline in the value of the Thai baht against the U.S. dollar, a change of government and an IMF rescue package of US$17.2 billion. These happenings were initially accompanied by a wide array of spending cuts, which were relaxed and then replaced with a substantial fiscal stimulus package aimed at getting the economy growing again. The economy contracted by over 9 percent in 1998, but is recovering, with an estimated 3-percent growth in 1999. Although Thailand still faces serious challenges, notably related to the very precarious situation of its financial sector, its medium- to long-term prospects remain positive, particularly with additional reform legislation.

In 1999, Canadian merchandise exports totalled $292 million (down 2.7 percent from 1998), while Thai exports were $1.51 billion (up 18.5 percent) to Canada. The 160-member Thai-Canadian Chamber of Commerce in Bangkok attests to the strong bilateral commercial interest.

Market Access Results in 1999

- In October 1999, the Thai Parliament adopted a revised Alien Business Law, significantly easing restrictions on foreign companies doing business in Thailand by establishing three tier classifications: foreign investment is banned from industries on List A, which includes all media; investment in List B industries requires Cabinet approval, provided that Thais hold a minimum of 40 percent of the capital in the company and 40-percent membership on the board of directors (List B includes businesses in culture, arts, the environment and/or natural resources); List C industries require approval from the Ministry of Commerce based upon considerations for national security, tradition, conservation of resources and protection of the environment (List C includes accounting and legal services and other businesses in which Thais do not directly compete with foreigners).
- In August 1999, Thailand, in response to representation by Canada, reduced the tariff on canola meal from 10 percent to 5 percent, thus making it equivalent to the tariff for soya meal imported from the United States. In addition, Thailand reduced the tariff for alfalfa from a prohibitive 30 percent to 5 percent.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- seek a reduction in the tariff for feed peas to a level comparable to other feed ingredients;
- seek to address the limit on foreign equity investment in joint ventures at 49 percent;
- fast-track approval for establishing regional headquarters in Bangkok;
- work to eliminate countertrade requirements on government-procurement projects over baht 500 million ($25 million), which create transparency problems;
- ensure full implementation and enforcement of intellectual property rules in accordance with Thailand's WTO obligations;
- seek the deletion of local content rules on autos and parts, which prevent foreign parts suppliers from fully participating in the auto industry; and
- seek the reduction of tariffs on higher value-added paper products and continued high tariffs on beer and spirits.

VIETNAM

Overview

Canada's exports to Vietnam in 1999 totalled some $47 million (down 13.2 percent from 1998). These numbers are quite modest because Vietnam's GDP is only US$300 per capita, and Vietnam is dependent on large amounts of aid (US$2.4 billion in 1998) from the international donor community. In addition, Vietnam has not yet reformed its market to allow increased trade and FDI. Vietnam's trade-policy regime is being examined by the WTO working party that oversees their accession process. However, the review process only began in 1998, because Vietnam's initial memorandum needed substantial revision following its October 1996 circulation. Two working party meetings have been

held, allowing Canada to emphasize the need for transparency. The Vietnamese accession will be a long and arduous process, as Vietnam's legal framework contradicts many of its future WTO obligations. Canada will continue to work to ensure that Vietnam meets its obligations under APEC and, in the future, the WTO.

Market Access Results in 1999

- In July 1999, a trade agreement was reached between Vietnam and the United States to normalize trade relations under what was formerly known as MFN status. However, it is not at all clear that this agreement will be ratified by either country in the short term. This is unfortunate, as the agreement is seen as a key step toward Vietnam's eventual accession to the WTO.
- In August 1999, Chinfon-Manulife Insurance Company launched operations in Vietnam. This is a joint venture between Manulife Financial of Toronto and a Taiwanese conglomerate, and is the first investment licence to be granted by Vietnam to a foreign-owned life insurance business. It sends a positive sign to the international community of the opening up of the Vietnamese financial services market and is noteworthy for Canada since a Canadian firm was the first to be so licensed.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- advocate (including through APEC and through the accession process under the WTO) maximum Vietnamese efforts to open the market to the free flow of goods and services and to develop a more accommodating foreign investment regime.

Malaysia

Overview

In 1999, Canadian merchandise exports to Malaysia declined 13.7 percent to $409 million, while imports increased 3 percent to $2.06 billion. Malaysia has a relatively open, market-oriented economy and Canadian exporters have not faced major market access barriers. The Malaysian government has announced a temporary relaxing of foreign-ownership restrictions, a "special deal" whereby there are no restrictions on foreign ownership for companies investing before December 31, 1999. Companies previously had to export over 80 percent of their product in order to have 100-percent foreign ownership; otherwise, there were requirements for 50-percent Malaysian ownership, 30 percent of which had to be Bumiputra (Malays).

In September 1998, in a significant step away from free market policies, Malaysia imposed exchange control measures. Although these measures were aimed mainly at securities traders, they carry a regulatory regime that will affect exporters, importers, other business people and travellers. On September 1, 1999 these controls were significantly relaxed, and while some exodus of capital followed, it was relatively modest. Following this, the Malaysian government attempted to simplify the withholding tax regime applicable to the repatriation of funds from Malaysia to encourage new foreign investment prior to national elections on November 29, 1999, which saw the Government returned to power with a majority. Under the new regime, it is reported that investment that has remained in the country for more than one year may be repatriated without tax, while investment funds removed before one year would be subject to a 10-percent withholding tax on the profits.

The Malaysian government wants to consolidate the banking industry by reducing the number of financial institutions in the country from 52 to 6. The plan is being implemented not by legislation, but by the Central Bank on a "volunteer" basis through encouragement to smaller banks to merge with selected "anchor" banks. Despite understandable problems with compatibility and proposed limitations on the number of institutions, there is optimism that the central bank, with its leverage over the debt-laden banks, will be able to significantly streamline the sector. The banking industry, in return for subjecting itself to the restructuring, is expected to receive significant debt relief from the government. Other fundamental reforms of the banking system to ensure more professional loan management are still under discussion.

The Malaysian economy is well into recovery, with GDP growth for 1999 expected to be near 5 percent when final statistics are released (up from -7.5 percent growth in 1998). Growth for 2000 is also expected to be near 5 percent. While this growth is driven mainly by export resurgence and public spending, the Government has indicated that its next budget will provide for consumer spending through tax relief and incentives to encourage consumer lending.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- monitor both intellectual property (IP) legislation, newly implemented to assist in the development of the Multimedia Super Corridor (problems still exist in terms of enforcement of copyright and IP laws), and foreign-exchange control measures, implemented in September 1998, for their impact on Canadian companies;
- advocate restructuring and recapitalization of Malaysian financial institutions, which may open up opportunities for Canadian financial institutions; and
- press for an end to the new Buy Malaysian policies of the Government.

SINGAPORE

Overview

With one of the world's freest economies, Singapore presents few barriers to Canadian exporters. In 1999, Canadian exports of goods to Singapore were down 10 percent to $339 million, and imports from Singapore were up 6.2 percent to $1.25 billion. Singapore continues to offer significant opportunities for Canadian exports of goods, services and technologies. Already the region's premier transportation hub, Singapore is investing heavily in positioning itself as a telecommunications and financial hub, and is devoting a large part of its budget to health and education.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- encourage joint ventures with Singaporean firms in the information, communications and manufacturing technology sectors; and
- consider renewing negotiations for air services links with Singapore, with a view to expanding business and tourism travel between our countries (Canadian airline industry developments permitting).

Investment

Inward FDI to Canada from Singapore increased substantially from a total of $213 million in 1997 to $471 million in 1998. Canadian direct investment in Singapore remained relatively stable over the same time period at $2.24 billion in 1997 and $2.20 billion in 1998. Most of the Canadian direct investment in Singapore is in the form of regional offices, primarily in services sectors, such as banking and other financial services. Singapore has set up a US$1-billion technology fund, which private sector firms can access for the development of new products, as long as 30 percent of the company ownership is Singaporean.

THE PHILIPPINES

Overview

In 1999, Canadian merchandise trade with the Philippines recovered somewhat from 1998's downturn, following the Asia economic crisis, with exports increasing 15.6 percent to $287 million. Imports were up 9 percent, totalling $1.04 billion. The peso has stabilized; GDP growth is forecast to be between 1 percent and 3 percent for 1999; inflation is expected to decline to 7.5 percent by the end of the year.

Over the course of recent years, the Philippines has become a market for a wide range of Canadian goods and services, including agri-food items, machinery and equipment, fertilizers and other commodity products, financial, engineering and other business and professional services. During the administration of President Ramos (which ended mid-year 1998), a program of deliberate and widespread trade and economic liberalization was pursued. This is being continued, perhaps less vigorously, under the administration of President Estrada.

Market Access Results in 1999

- The Estrada administration demonstrated a commitment to economic liberalization by lowering tariff barriers, eliminating non-tariff barriers and deregulating key sectors, such as telecommunications.

Canada's Market Access Priorities for 2000

- urge continued commitment to economic liberalization, including enactment of stated plans to allow foreign investment in the retail sector and privatization of the energy sector;
- reduction of new tariffs imposed as protection for certain industries in the wake of the Asian economic crisis; and
- move forward on specific questions concerning IP rights, duty administration, customs valuations and government procurement in the Philippines.

7. Opening Doors to Other Key Markets

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Australia

Overview

Australian imports from Canada were down 3.7 percent to $915 million in 1999, while Canadian imports from Australia decreased by 6.5 percent to $1.21 billion, for a two-way total of $2.13 billion. Canadian sales successes in Australia continue to be oriented toward fully manufactured goods, a pattern closer to that of the United States than of any other Asia Pacific market.

There are natural affinities between Canada and Australia arising from similar legal and regulatory systems, comparable federal structures and a trading relationship reaching back over 100 years. Most trade between the two countries takes place at MFN rates, including substantial amounts at duty-free rates.

As of July 1, 1998, most MFN applied rates were at, or below, 5 percent. However, some tariff peaks reaching into the 25 percent to 30 percent range remain, such as passenger motor vehicles, textiles, clothing and footwear. Some important non-tariff measures have an impact on market access, especially the tough sanitary and phytosanitary requirements imposed by the Australian Quarantine and Inspection Service. Most fisheries, meat, livestock, fruit, vegetable and food product imports face restrictive measures, ranging from prior approval and lengthy time delays in quarantine (e.g. Canadian dairy and beef breeding stock and ostriches) to outright bans (such as previous bans on fresh, chilled and frozen salmon). Other measures affecting access for Canadian goods and services include product standards, government-procurement practices (which vary from sector to sector, and from Commonwealth to state levels) and trade-remedy laws (Australia is among the most active users of anti-dumping and countervailing duty statutes).

Canada and Australia have also announced a joint statement on global e-commerce that articulates a shared vision and a program of cooperation for the growth of global electronic commerce.

Market Access Results in 1999

- Partial access to the Australian market for uncooked salmon products has been agreed as an interim measure while a WTO ruling is implemented.

Improving Access for Trade in Goods

Salmon

Since 1975, Australia has prohibited the importation of fresh, chilled and frozen salmon due to alleged concerns about fish health. Canada's position is that there is no scientific basis for the ban. In June 1998, a WTO dispute settlement panel found that the Australian ban is not based on a risk assessment, is maintained without scientific evidence and reflects an arbitrary and unjustified distinction in levels of protection that results in discrimination of a disguised restriction on trade, in violation of the WTO SPS Agreement. In October 1998, the Appellate Body confirmed the panel's rulings. Following arbitration, Australia was given until July 6, 1999, to implement the rulings.

Australia did not meet the July 6 deadline, but announced, on July 19, new fish import policies, which they claim constitute implementation of the WTO rulings. Canada considers the new Australian fish import policies to be unnecessarily trade-restrictive and not in conformity with Australia's WTO obligations. A WTO panel was set up to determine whether the fish import policies announced on July 19 were consistent with the SPS Agreement.

In parallel to the WTO process and in an effort to facilitate trade wherever possible, technical discussions took place between Canada and Australia following Australia's announcement of its new fish-import policies. In October 1999, Canada informed exporters that an agreement had been reached on an interim fish-health certificate allowing access for Canadian wild-caught pacific salmon, subject to certain product form requirements. In December 1999, the interim fish-health certificate was revised to include Canadian farmed salmon, subject to the same product form requirements. Australia requires that products be in "consumer-ready form", defined as steaks of less than 450 g; skinless fillets of any weight; skin-on fillets of less than 450 g; eviscerated, headless fish of less than 450 g; or products further processed. Products not in consumer-ready form must be further processed in an Australian facility approved by the Australian Quarantine and Inspection Service. Canada has made it clear to Australia that the interim fish-health certificate was without prejudice to Canada's position before the WTO and that the Australian fish-import requirements continue to be unnecessarily trade restrictive.

On January 31, 2000, a WTO panel ruled that Australia's new fish import policies do not comply with its WTO obligations. Canada held discussions with Australia in an attempt to find a mutually acceptable solution that would improve market access for Canadian exporters. Unfortunately, the discussions were not successful. Canada will be allowed to retaliate against Australia following an arbitration over the amount of retaliation.

Current State of GM Foods

Australia and New Zealand continue to move toward mandatory labelling of GM foods. The Australia New Zealand Food Authority (ANZFA) has published a proposed standard for labelling of GM foods, which is currently undergoing public comments. As this requirement may affect Canadian exports, the situation will be monitored closely to protect Canadian trade interests.

Israel

Three years into the Canada-Israel Free Trade Agreement (CIFTA), bilateral trade between the two countries is increasing steadily. Two-way trade in goods expanded to $707 million in 1999, an increase of 12.1 percent from 1998. Canadian merchandise exports to Israel increased 23.6 percent over 1998 to $265 million. Canadian firms continue to make strong gains in such priority sectors as telecommunications, transportation, agri-food, construction equipment and pulp and paper. Telecommunications, in particular, has seen increased investment activity by Canadian firms.

Although negotiations on a FIPA have not progressed, Canadian firms report no difficulties in this market.

The most significant factors in increased trade between Canada and Israel continue to be the absence of virtually all tariffs on industrial products and the reduction of tariffs on many agriculture and agri-food products. As provided for under the CIFTA, Canada and Israel continue to engage in discussions (three meetings were held in 1999 alone) to further liberalize bilateral trade in agriculture and agri-food products. Canadian producers and exporters have advised the Government of the following priority areas in which Canada should seek to improve access to the Israeli market: fish; prepared frozen foods; and fresh and frozen fruit and vegetables.

West Bank and Gaza Strip

Canada is committed to promoting trade and investment relations with the Palestinians. The Joint Canadian-Palestinian Framework on Economic Cooperation and Trade will improve market access and customs procedures while supporting emerging industries in this market.

Advances in the Middle East Peace Process will simplify the movement of goods in and out of the West Bank and Gaza Strip. The opening of the Gaza International Airport and the safe-passage route will ease importers' access to the Palestinian Territories and to other Arab neighbours.

Saudi Arabia

Multilateral negotiations regarding Saudi Arabia's accession to the WTO began in May 1996. Canada's underlying objective in both the bilateral and multilateral negotiations is to secure reform and market access commitments that are commensurate with Saudi Arabia's role in global trade and investment and its importance as Canada's largest export market in the Middle East. In 1999, Canada's merchandise exports totalled $273 million, a decrease of 10.4 percent from 1998. Canadian FDI in Saudi Arabia is $6 million, and investment potential is high given Saudi Arabia's announcement of new investment requirements in the area of power generation/transmission ($160 billion over the next 25 years), telecommunications ($8 billion over the next ten years) and natural gas ($5.5 billion over the next five years). The newly created Supreme Economic Council has been entrusted with a clear mandate to introduce attractive foreign investment regulations, eliminate unnecessary government expenditures, find new sources of government revenue and reduce government bureaucracy.

The WTO working party on Saudi Arabia's accession has made significant progress in its examination of Saudi Arabia's foreign trade regime and is now beginning to shift its focus to setting out the detailed terms of the accession. The sixth working party meeting, which was held in September 1999, focussed on issues such as technical barriers to trade, import licensing, customs valuation and IP production. Members stressed the importance of Saudi Arabia providing copies of draft regulations and legislation in these areas.

Both bilateral and working party negotiations will continue in 2000. While Saudi Arabia has significantly improved its market access offers, Canada will continue to press in the bilateral negotiations for lower tariff rates on key agricultural and industrial exports, such as grains, fish, wood products, paper and medical equipment. Canada is also seeking Saudi Arabian acceptance of other zero-for-zero agreements, the ITA and the Pharmaceutical Agreement; full binding of its tariffs; and membership in the AGP. On services, Canada is seeking more open and predictable access for its services providers in such key sectors as telecommunications, professional

services, a broad range of financial services and other business services. In terms of horizontal services commitments, Canada would like to see improvements in Saudi Arabia's services offerings, regarding the types and level of foreign commercial presence permitted and people's ability to enter Saudi Arabia on a temporary basis to provide services, either as individuals or as representatives of Canadian services firms.

South Africa

South Africa remains Canada's top trading partner in Sub-Saharan Africa. In 1999, Canadian merchandise exports to that market totalled $235 million, 24.2 percent below the 1998 level. Canada has extended the General Preferential Tariff to South Africa since 1994. In 1999, Canada imported $487 million from South Africa. This represents a decrease of 5.2 percent over 1998. Two-way investment remains modest, but Canadian direct investment in South Africa reached over $400 million in 1998, increasing by a further $520 million in the first nine months of 1999. Inward investment from South Africa has also risen in recent months to over $350 million, directed mostly at mining operations.

The TICA concluded in September 1998 provides a framework for enhanced dialogue on bilateral and multilateral trade and investment matters. It establishes a Consultative Group, led at the level of senior officials, which will meet every 18 months. The Consultative Group will review trade and investment opportunities and address market access difficulties that may be raised by either party. The TICA also establishes a framework for further training of South African trade-policy specialists. The TICA consultations will provide a forum in which to enhance cooperation on multilateral issues and learn first-hand about developments that could affect Canadian trade and investment interests in South Africa. These consultations are even more valuable given the resumption of WTO negotiations on agriculture and services and South Africa's ongoing trade talks with the EU and neighbours in the Southern African Development Community.

Canada has also signed a FIPA with South Africa. Discussions are ongoing regarding the entry into force of this agreement.

8. Summary of Market Access Results in 1999

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

The WTO

- New negotiations were launched in agriculture and services aimed at achieving progressively higher levels of liberalization.
- Accession negotiations were concluded between WTO Members and three countries — Latvia, Estonia and Jordan — bringing the WTO membership to 136.
- Canada submitted a formal proposal for the establishment of a working party on biotechnology.
- Canada and the other members of the WTO Agreement to Eliminate Duties on Specified Pharmaceutical Products implemented the third tranche of tariff cuts associated with this agreement. This phase included 639 additional products, including inputs.

United States

- The Consultative Committee on Agriculture began operation in 1999 to bring concerns and differences forward for resolution before they become serious bilateral irritants. The committee also involves provinces and states on a more systematic basis.
- The movement of feeder cattle into Canada was facilitated by expanding animal health approvals for cattle from states that meet certain animal health criteria.
- Regulations have been implemented that require a Canadian export permit for access to its tariff rate quota for Canada on sugar-containing products.
- Michigan amended its Single Business Tax (SBT) legislation, significantly reducing its impact on access for Canadian companies. The SBT, currently 2.2 percent, will be phased out at 0.1 percent per year over a 23-year period.
- An agreement-in-principle was reached on the main elements required to resolve problems resulting from changes to the U.S. International Trade in Arms Regulations (ITARs).
- As a result of reviews of 15 long-standing anti-dumping and countervailing duty orders, seven were revoked.

- Anti-dumping and countervailing duty cases against live cattle concluded in the fall of 1999 with neither resulting in permanent additional duties on Canadian cattle. In the anti-dumping case, the International Trade Commission (ITC) found no injury or threat of injury in its final determination; and in the countervailing duty case, the Department of Commerce found that subsidies were below *de minimis* levels and so were not countervailable.
- An anti-dumping investigation of imports of stainless steel wire did not result in the application of additional duties to imports from Canada.
- Two safeguard investigations involving imports of carbon-steel wire rod and carbon-steel line pipe concluded that imports from Canada were not injuring U.S. industry.

MEXICO

- Canada and Mexico signed a satellite services agreement to facilitate the provision of services via commercial satellites licensed by the two countries.
- Canada and Mexico signed a Memorandum of Understanding (MOU) on the acceptance of test data to ensure that telecommunications and IT products meet all necessary safety standards.
- New opportunities for air services between the two countries were created as a result of an agreement on code-sharing that has been effectively implemented.
- A MOU on Cooperation in Food Safety and Inspection and Animal and Plant Health was signed in September 1999 to identify and resolve issues related to bilateral trade in agriculture and food products.
- The Fruit and Vegetable Dispute Resolution Corporation was incorporated in November 1999. This voluntary, industry-based, tri-national dispute settlement mechanism focuses on private commercial disputes involving trade in fruits and vegetables within and among the NAFTA countries.

FREE TRADE AREA OF THE AMERICAS

- The Administrative Secretariat for the negotiations was established in Miami under the directorship of a Canadian.
- Progress was achieved on the work programs for the nine FTAA negotiating groups and three other bodies addressing the cross-cutting issues of e-commerce, civil society engagement and the participation of smaller economies.
- In Toronto, at a meeting of the 34 hemispheric trade ministers on November 3-4, 1999, ministers: reviewed the progress of the negotiations; adopted a substantive package of business-facilitation measures; agreed on a statement directed at the Seattle WTO Ministerial Conference on the elimination of agricultural export subsidies; instructed negotiators to develop a draft text of the FTAA Agreement by April 2001; and agreed on a renewed mandate for the FTAA Civil Society Committee.

CHILE

- On January 1, 2000, the Convention on the Avoidance of Double Taxation and the Prevention of Fiscal Evasion (DTA) came into effect.
- On January 1, 2000, an agreement to accelerate the elimination of tariffs on a selection of products came into effect.
- In May 1999, two MOUs between the CFIA and Chilean Agriculture and Livestock Service on cooperation and the exportation of Canadian pork to Chile were signed.
- Chile lowered its visa processing fee from US$650 to US$100.
- Chile continued to suspend the encaje.

European Union

- In April 1999, the EU dehydrated alfalfa industry imposed a voluntary ban on sales of dehydrated alfalfa to Japan, thus reducing the market disruption that had been occurring in Japan as a result of low-priced, subsidized EU alfalfa.
- In April 1999, the EU opened a single year 4,000-tonne TRQ for cooked and peeled shrimp.
- In November 1999, fisheries ministers from Member States agreed to renew the TRQ for cooked and peeled shrimp for a further three years and increase the quantity to 5,000 tonnes per year.
- In June 1999, Canadian and EU authorities signed an agreement permitting information exchange and cooperation in the area of competition policy and law.
- In September 1999, the EU reduced the gap between the export subsidy levels granted for barley and for malt.
- In September 1999, the EU Standing Plant Health Committee agreed to a multi-year derogation which will allow for the importation of Canadian seed potatoes until March 31, 2002.
- In November and December 1999, explanatory discussions were held on the possible scope of a wine and spirits agreement, which would provide improved market access for Canadian exporters in these areas.
- In December 1999, Canada and the EU announced a Joint Statement on Electronic Commerce in the Information Society, which recognized the potential global benefits of e-commerce and declared the objective of constructing an enabling global environment that maximizes social potential for citizens.

APEC

- Developed an agreement on APEC principles to enhance competition policy and regulatory reform.
- Established a MRA on conformity assessment of electrical and electronic equipment.
- Completed an APEC directory on professional services.
- Developed an APEC website on Y2K for information exchange and preparedness tool kits.
- Completed a study on the development of an APEC food system.
- Published a study on e-commerce adoption by SMEs in APEC Member economies.
- Supported eight specific steps to take the region closer to an open market in air services.
- Published International Commercial Disputes: a Guide to Arbitration and Dispute Resolution in APEC Member Economies, 1999.
- Published Competition Law for Developing Countries.
- Updated the hardcopy and internet versions of the APEC Guidebook on Investment Regimes.

Japan

- Japan revised the Japan Agricultural Standards (JAS) Law allowing foreign organizations to obtain Registered Certification Organization (RCO) and Registered Grading Organization (RGO) status.
- Japan approved the import of all varieties of Canadian tomatoes and agreed to discontinue variety-specific testing for Canadian tomatoes.
- Substantial reform, deregulation and restructuring of Japan's financial services sector resulted in Canada's largest-ever single investment in Japan.
- A new JAS product standard improved access conditions for Canadian plywood.
- Japan moved forward with replacing the system of building product testing and approval based on section 38 of the Building Standards Law toward the new system of foreign recognized evaluation bodies and recognized approval bodies.
- Japan continues to move toward increased adoption of international (ISO) standards for building products.
- Japan discontinued the Dairy Genetics Subsidy Program, which will improve access for Canadian bovine semen.

KOREA

- In July 1999, Korea and Canada signed the Canada-Korea Telecommunications Equipment Agreement that puts Canadian suppliers of telecommunications equipment on an equal footing with their U.S. and European competitors.

INDIA

- Under an agreement announced January 10, 2000, quantitative restrictions (QRs) and import-licensing requirements will be lifted on 1429 agriculture, textile and consumer products. QRs on 714 tariff lines will be eliminated by April 2000, with the remainder phased out by April 2001.
- In October 1999, new telecommunications legislation was passed that will allow basic and cellular service operators to migrate from the existing system of a fixed-licence fee to a revenue-sharing regime. This will enhance market access for new entrants.

INDONESIA

- Canada maintained market share in wheat sales, despite the predatory subsidy policies of competing economies, particularly those of the United States.
- The Canadian Embassy continued to press Indonesia customs authorities to improve transparency.
- The Indonesian government implemented new regulations permitting greater foreign ownership of commercial banks. Foreign investors may now own up to 99 percent of a bank's shares.
- Non-food agricultural tariffs have been reduced.

THAILAND

- In October 1999, the Thai Parliament adopted a revised Alien Business Law, significantly easing restrictions on foreign companies doing business in Thailand.
- In August 1999, Thailand reduced the tariff on canola meal from 10 percent to 5 percent, making it equivalent to the tariff for soya meal.
- Thailand reduced the tariff for alfalfa from a prohibitive 30 percent to 5 percent.

VIETNAM

- In August 1999, Chinfon-Manulife Insurance Company launched operations in Vietnam. This joint venture between Manulife Financial of Toronto and a Taiwanese conglomerate is the first investment licence to be granted by Vietnam to a foreign owned life insurance business.

THE PHILIPPINES

- The Estrada administration demonstrated a commitment to economic liberalization by lowering tariff barriers, eliminating non-tariff barriers and deregulating key sectors, such as telecommunications.

AUSTRALIA

- Partial access to the Australian market for uncooked salmon products has been agreed as an interim measure while a WTO ruling is implemented.

9. Glossary of Terms

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Accession: The process of becoming a contracting party to a multilateral agreement such as the WTO. Negotiations with established WTO contracting parties, for example, determine the concessions (trade liberalization) or other specific obligations a non-member country must undertake before it will be entitled to full WTO membership benefits.

Applied Tariffs: An applied tariff is the rate of duty actually in effect at the border.

Anti-Dumping (AD): Additional duties imposed by an importing country in instances where imports are priced at less than the "normal" price charged in the exporter's domestic market and are causing material injury to domestic industry in the importing country.

APEC: Asia Pacific Economic Cooperation forum. APEC comprises 21 countries around the Pacific Rim that seek further Asia Pacific economic cooperation.

Binding: A nation's commitment to maintain a particular tariff level or other legal restriction, i.e. binding it against increase or change.

Built-in Agenda: Refers to a set of activities to be undertaken in the WTO at different times in the future, including reviews and further negotiations, which are already inscribed in the various agreements annexed to the WTO Agreement, plus a series of activities that originate in ministerial decisions or declarations adopted along with the Final Act of the Uruguay Round at the Marrakesh Ministerial Meeting in April 1994.

Cairns Group: A coalition of fifteen agricultural exporting countries that develops proposals on agriculture during the Uruguay Round.

Canada-EU Action Plan: Signed on December 17, 1996, the Action Plan is designed to strengthen Canada-EU relations and consists of four parts: Economic and Trade Relations, Foreign Policy and Security Issues, Transnational Issues, and Fostering Links.

CCFTA: Canada-Chile Free Trade Agreement. Implemented July 5, 1997.

CIBS: *Canada's International Business Strategy.* A blueprint consisting of a series of international business strategies spanning 27 key industry sectors. Created to ensure Government international strategies and initiatives reflect the real needs of Canadian industry.

CIFTA: Canada-Israel Free Trade Agreement. Implemented January 1, 1997.

CITT: Canadian International Trade Tribunal. A body responsible under Canadian legislation for findings of injury in anti-dumping and countervailing duty cases and the provision of advice to the Government on other import issues.

Countervailing Duties (CVD): Additional duties imposed by the importing country to offset Government subsidies in the exporting country, when the subsidized imports cause material injury to domestic industry in the importing country.

Customs Valuation: The appraisal of the worth of imported goods by customs officials for the purpose of determining the amount of duty payable in the importing country. The GATT Customs Valuation Code obligates Governments that sign it to use the "transaction value" of imported goods – or the price actually paid or payable for them – as the principal basis for valuing the goods for customs purposes.

Dispute Settlement: Those institutional provisions in a trade agreement which provide the means for settling differences of view between the parties.

EFTA: European Free Trade Association. When founded via the Stockholm Convention in May 1960, there were 7 members. Since its foundation the composition changed as new members joined and others acceded to the EU. Currently, there are four members: Iceland, Norway, Switzerland, and Liechtenstein.

Expropriation: The seizure of private property by a foreign Government without just or reasonable compensation.

Foreign Direct Investment: The funds committed to a foreign enterprise. The investor may gain partial or total control of the enterprise. An investor who buys 10 percent or more of the controlling shares of a foreign enterprise makes a direct investment.

FTA: Free Trade Agreement. In particular, the Canada-U.S. Free Trade Agreement that entered into force on January 1, 1989.

FTAA: Free Trade Area of the Americas. Proposed agreement between 34 countries of the Western Hemisphere to create a Free Trade Area by 2005, launched in Miami in December 1994.

GATS: General Agreement on Trade in Services. The first set of multilaterally agreed and legally enforceable rules and disciplines ever negotiated to cover international trade in services.

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade. Since 1947, the multilateral institution overseeing the global trading system. Superseded by the WTO in January 1995.

GDP: Gross Domestic Product. The total value of goods and services produced by a country.

Integrated Framework: A plan for the provision of trade-related technical assistance, including human and institutional capacity building, for supporting trade and trade-related activities of the least-developed countries, led by the WTO and five multilateral organizations.

Intellectual Property: A collective term used to refer to new ideas, inventions, designs, writings, films, etc. and protected by copyright, patents, trademarks, etc.

ITA: Information Technology Agreement. A WTO-based agreement endorsed by several Members that calls for the gradual elimination of most-favoured-nation tariffs on many information technology and telecommunication products.

Liberalization: Reductions in tariff and other measures that restrict world trade, unilaterally, bilaterally or multilaterally.

MFN: Most-favoured-nation treatment (Article I of the GATT 1994) requiring countries not to discriminate between goods on the basis of country of origin or destination.

NAFTA: North American Free Trade Agreement, involving Canada, the United States and Mexico. Implemented January 1, 1994.

Non-Tariff Barriers (Measures): Government measures or policies other than tariffs which restrict or distort international trade. Examples include import quotas, discriminatory government procurement practices, measures to protect intellectual property. Such measures have become relatively more conspicuous impediments to trade as tariffs have been reduced during the period since World War II.

OECD: Organization for Economic Cooperation and Development. Paris-based organization of industrialized countries responsible for study of and cooperation on broad range of economic, trade, scientific and educational issues.

Osaka Action Agenda: Adopted in 1995, the Osaka Action Agenda is the framework for implementing the Leaders' Declaration (adopted in Bogor, Indonesia, 1994) that APEC member economies would achieve the free and open trade within the region by 2010/2020.

Quota: Explicit limit on the physical amounts of particular products which can be imported or exported during a specified time period, usually measured by volume but sometimes by value. The quota may be applied on a "selective" basis, with varying limits set according to the country of origin, or on a global basis which only specifies the total limit and thus tends to benefit more efficient suppliers.

Rules of Origin: Laws, regulations and administrative procedures which determine a product's country of origin. A decision by a customs authority on origin can determine whether a shipment falls within a quota limitation, qualifies for a tariff preference or is affected by an anti-dumping duty. These rules can vary from country to country.

Subsidy: An economic benefit granted by a Government to producers of goods often to strengthen their competitive position. The subsidy may be direct (a cash grant) or indirect (low-interest export credits guaranteed by a Government agency, for example).

Tariff: Customs duties on merchandise imports. Levied either on an ad valorem (percentage of value) or on a specific basis (e.g. $5 per 100 kgs). Tariffs give a price advantage to similar locally produced goods and raise revenues for the Government.

Tariff Rate Quota: Two-stage tariff: imports up to the quota level enter at a lower rate of duty; over-quota imports enter at a higher rate.

Transparency: Visibility and clarity of laws and regulations.

Uruguay Round: Multilateral trade negotiations launched in the context of the GATT at Punta del Este, Uruguay, in September 1986, and concluded in Geneva in December 1993. Signed by ministers in Marrakesh, Morocco, in April 1994.

WTO: World Trade Organization. Established on January 1, 1995, to replace the Secretariat of the General Agreement on Tariffs and Trade, it forms the cornerstone of the world trading system.

WTO Appellate Body: An independent seven-person body that, upon request by one or more parties to the dispute, reviews findings in panel reports.

Zero-for-Zero: Refers to a market access agreement where all the participating countries eliminate the same barriers on the same products. Although it most frequently refers to tariff elimination, a zero for zero agreement could include elimination of non-tariff barriers as well.

10. Acronyms

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

ABT	Agreement on Basic Telecommunications
ADB	Asian Development Bank
AGP	Agreement on Government Procurement
AIT	Agreement on Internal Trade
APEC	Asia–Pacific Economic Cooperation forum
BKPM	Badan Koordinasi Penanaman Modal (Indonesia's Investment Co-ordinating Board)
BSE	bovine spongiform encephalopathy
CAP	Common Agricultural Policy
CCFTA	Canada Chile Free Trade Agreement
CDIA	Canadian direct investment abroad
CEC	Canadian Education Centre Mexico
CERC	Central Regulatory Commission
CET	common external tariff
CFE	Comisión Federal de Electricidad (Mexico's state electricity firm)
CFIA	Canadian Food Inspection Agency
CIFTA	Canada Israel Free Trade Agreement
DFAIT	Department of Foreign Affairs and International Trade
DNA	deoxyribonucleic acid
DSB	Dispute Settlement Body
DSP	distilled spirits plant
DSU	Dispute Settlement Understanding
DTA	double taxation agreement
EC	European Commission
EEP	U.S. Export Enhancement Program
EFTA	European Free Trade Association
EMU	Economic and Monetary Union
EU	European Union
EVSL	Early Voluntary Sectoral Liberalization

FCC	Federal Communications Commission
FDA	U.S. Food and Drug Administration
FDI	foreign direct investment
FEMA	Foreign Extraterritorial Measures Act
FERC	U.S. Federal Energy Regulatory Commission
FHWA	U.S. Federal Highway Administration
FIPA	Foreign Investment Protection Agreement
FSL	Food Sanitation Law
FTA	(Canada U.S.) Free Trade Agreement
FTA	U.S. Federal Transit Administration
FTAA	Free Trade Area of the Americas
GAO	U.S. General Accounting Office
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GDP	gross domestic product
GM	genetically modified
GMO	genetically modified organism
GO	DFAIT's Global Opportunities teams of Trade Commissioners
GPP	Gross Provincial/Regional Product
G-7/8	Group of Seven leading industrialized nations plus Russian Federation
HACCP	(U.S.) Seafood Hazard Analysis Critical Control Point regulations
HKSAR	Hong Kong Special Administrative Region
IDD	international direct dialing (telephone services)
IEC	Intergovernmental Economic Commission (Canada–Russia, Canada–Ukraine)
ILSA	(U.S.) Iran and Libya Sanctions Act of 1996
IMF	International Monetary Fund
IP	intellectual property
ISO	International Organization for Standardization
ISTEA	(U.S.) Intermodal Surface Transportation Efficiency Act
IT	Information Technology
ITA	Information Technology Agreement (1997)
ITC	U.S. International Trade Commission
JAS	Japan Agricultural Standards
JEC	Joint economic committee
LIBERTAD	(U.S.) Cuban Liberty and Democratic Solidarity Act of 1996 (Helms-Burton Act)
MAFF	Ministry of Agriculture, Forestry and Fisheries
Mercosur	Southern Cone Common Market (Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay)
MFN	most-favoured-nation
MII	Ministry of Information Industry
MMT	Manganese-based fuel derivative
MOU	Memorandum of understanding
MRA	Mutual recognition agreement
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NATAP	North American Trade Automation Prototype
NEBS	New Exporters to Border States
NIST	U.S. National Institute of Standards and Technology
NTB	Non-tariff barrier
NTT	Nippon Telegraph and Telephone

OECD	Organization for Economic Cooperation and Development
OSB	oriented-strand board
OSHA	U.S. Occupational Safety and Health Administration
PCB	polychlorinated biphenyl
PEMEX	Petróleos Mexicanos (Mexico's state oil firm)
PWN	pinewood nematode
R&D	research and development
RGO	Registered Grading Organizations
SAGIT	Sectoral Advisory Group on International Trade
SBT	single business tax
SCC	Standards Council of Canada
SCP	sugar-containing product
SECOFI	Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (Mexico's Ministry of Trade and Industrial Development)
SERC	State Regulatory Commission
SMEs	small and medium-sized enterprises
SPS	sanitary and phytosanitary
SPWG	(Canada Korea) Special Partnership Working Group
SRM	specified risk material
TBT	technical barriers to trade
TEA-21	(U.S.) Transportation Equity Act for the 21st Century
TECA	Trade and Economic Cooperation Arrangement
TICA	Trade and Investment Cooperation Arrangement
TNC	Trade Negotiations Committee
TRAI	Telecommunications Regulatory Authority of India
TRIMs	Agreement on Trade-Related Investment Measures
TRIPs	trade-related aspects of intellectual property rights
TRQ	tariff rate quota
TSE	transmissible spongiform encephalopathies
WPPS	Working Party on Professional Services (WTO)
WTO	World Trade Organization

II. Statistical Annex

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Canada's Trade with the World, Balance of Payments Basis *(millions of $)*

Goods

	Exports	Imports	Balance
1988	143,533	132,715	10,818
1989	146,962	139,216	7,746
1990	152,056	141,000	11,056
1991	147,669	140,658	7,011
1992	163,464	154,430	9,034
1993	190,213	177,123	13,090
1994	228,167	207,873	20,294
1995	265,334	229,937	35,397
1996	279,897	237,917	41,980
1997	301,381	277,708	23,673
1998	322,262	303,400	18,862
1999	360,600	326,662	33,938

Services

	Exports	Imports	Balance
1988	19,267	25,863	-6,596
1989	20,777	28,923	-8,146
1990	22,381	33,018	-10,637
1991	23,324	34,743	-11,419
1992	25,122	37,245	-12,123
1993	28,230	41,840	-13,610
1994	32,750	44,413	-11,663
1995	35,796	45,933	-10,137
1996	39,813	48,574	-8,761
1997	42,207	51,270	-9,063
1998	45,901	52,856	-6,955
1999	49,157	55,790	-6,633

Canada's Merchandise Trade, by Commodity Grouping, Balance of International Payments Basis *(millions of $)*

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Goods Exports												
Agricultural and fishing products	12,326	11,572	13,318	13,119	15,339	16,152	18,814	20,966	23,168	24,963	25,143	25,614
Energy products	12,771	13,726	13,961	14,109	15,452	17,751	19,200	20,393	26,010	27,089	23,901	30,310
Forestry products	21,588	21,465	20,336	18,598	20,017	23,380	29,128	36,745	34,471	34,853	35,174	38,903
Industrial goods	31,943	32,273	32,128	31,252	32,380	35,219	42,498	50,899	52,283	56,066	57,453	56,940
Machinery & equipment	21,665	23,962	28,854	29,294	31,893	36,848	45,700	56,032	61,896	68,219	78,823	84,959
Automotive products	34,724	33,971	34,677	32,495	38,101	48,609	57,608	62,917	63,370	69,009	77,415	96,142
Consumer goods	2,812	2,637	3,348	3,474	4,469	5,608	7,102	8,316	9,501	10,667	12,424	13,591
Goods Imports												
Agricultural and fishing products	7,558	8,256	8,739	9,004	9,736	11,014	12,577	13,375	14,138	15,646	17,262	17,639
Energy products	5,176	6,221	8,198	6,629	6,478	6,969	6,960	7,237	9,605	10,629	8,679	10,646
Forestry products	1,293	1,358	1,324	1,218	1,387	1,566	1,810	2,038	1,914	2,386	2,498	2,741
Industrial goods	25,557	26,929	26,325	24,688	27,278	32,162	39,187	45,569	46,483	54,559	60,286	62,142
Machinery & equipment	40,721	43,303	42,918	42,885	46,674	53,096	65,717	75,700	76,613	91,315	101,303	108,230
Automotive products	33,193	31,943	30,480	30,961	33,680	39,944	47,835	50,086	51,107	60,826	66,763	75,903
Consumer goods	13,568	15,023	15,853	16,615	18,943	21,368	23,441	25,546	25,840	29,726	34,574	36,962
Goods Trade Balance												
Agricultural and fishing products	4,768	3,316	4,579	4,115	5,603	5,138	6,236	7,591	9,030	9,317	7,881	7,975
Energy products	7,595	7,505	5,763	7,480	8,974	10,782	12,240	13,156	16,405	16,461	15,222	19,664
Forestry products	20,295	20,107	19,012	17,380	18,630	21,814	27,318	34,707	32,557	32,467	32,676	36,162
Industrial goods	6,386	5,344	5,803	6,564	5,102	3,057	3,311	5,331	5,801	1,507	-2,833	-5,202
Machinery & equipment	-19,056	-19,341	-14,064	-13,591	-14,781	-16,248	-20,017	-19,668	-14,717	-23,096	-22,480	-23,271
Automotive products	1,531	2,028	4,197	1,534	4,421	8,665	9,773	12,832	12,263	8,183	10,652	20,239
Consumer goods	-10,756	-12,386	-12,505	-13,141	-14,474	-15,760	-16,339	-17,231	-16,339	-19,059	-22,150	-23,371

Note: Totals do not include special transactions and inland freight and other BOP adjustments.

CANADA'S MERCHANDISE TRADE, BY PRINCIPAL TRADING PARTNER, BALANCE OF PAYMENTS BASIS *(millions of $)*

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Goods Exports to:												
United States	105,291	108,025	111,566	108,615	123,377	149,099	181,049	205,691	222,342	242,482	269,497	309,663
United Kingdom	3,798	3,740	3,862	3,243	3,415	3,211	3,677	4,377	4,607	4,460	4,912	5,331
Other European Union countries	7,911	8,697	9,264	9,341	9,362	8,798	9,363	13,879	12,750	12,573	12,886	12,874
Japan	8,998	9,285	8,538	7,644	8,254	9,185	10,788	13,286	12,417	12,269	9,513	9,211
Other OECD countries	3,181	3,641	3,899	2,745	3,179	3,361	4,536	4,563	5,086	8,092	7,511	7,156
All other countries	14,355	13,576	14,928	16,082	15,877	16,558	18,754	23,538	22,690	21,505	17,943	16,365
Goods Imports from:												
United States	92,497	97,298	97,512	97,577	110,379	130,244	155,660	172,517	180,217	211,425	233,635	249,173
United Kingdom	4,733	4,706	5,022	4,317	4,015	4,484	4,854	4,899	5,586	6,130	6,099	7,707
Other European Union countries	10,735	9,974	10,418	10,190	9,908	9,542	11,550	15,390	15,004	18,117	19,349	20,815
Japan	8,024	8,366	8,319	8,749	8,913	8,478	8,315	8,428	7,230	8,712	9,651	10,591
Other OECD countries	3,703	4,125	4,975	4,551	4,616	4,684	7,365	7,942	9,041	11,378	11,368	13,208
All other countries	13,021	14,750	14,754	15,275	16,599	19,691	20,127	20,761	20,839	21,946	23,298	25,168
Goods Balance												
United States	12,795	10,725	14,054	11,037	12,998	18,855	25,388	33,174	42,124	31,057	35,862	60,490
United Kingdom	-936	-965	-1,159	-1,074	-600	-1,272	-1,177	-522	-980	-1,670	-1,187	-2,376
Other European Union countries	-2,825	-1,276	-1,155	-849	-546	-744	-2,187	-1,511	-2,253	-5,543	-6,463	-7,941
Japan	973	919	219	-1,104	-660	707	2,473	4,858	5,187	3,557	-138	-1,380
Other OECD countries	-523	-484	-1,077	-1,805	-1,437	-1,322	-2,829	-3,379	-3,955	-3,287	-3,857	-6,052
All other countries	1,333	-1,172	174	808	-721	-3,134	-1,373	2,777	1,851	-440	-5,354	-8,803

Other EU (European Union) countries includes: Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Portugal, Spain, Sweden
Other OECD includes: Australia, Iceland, Mexico, New Zealand, Norway, Switzerland, Turkey and new members; Hungary, Poland and South Korea and the Czech Republic

Canada's Services Trade by Type, Balance of International Payments Basis *(millions of $)*

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Services Exports												
Travel	6,292	6,680	7,398	7,691	7,898	8,480	9,558	10,819	11,749	12,221	13,935	14,869
Transportation	4,130	4,701	4,920	4,883	5,232	5,790	6,678	7,207	7,807	8,370	8,806	9,375
Commercial services	7,963	8,479	9,061	9,814	11,080	13,113	15,492	16,805	19,341	20,688	22,209	23,934
Government services	882	917	1,003	937	912	847	1,022	965	917	929	951	980
Services Imports												
Travel	8,445	9,827	12,757	13,753	14,255	14,359	13,678	14,093	15,345	15,871	15,955	16,762
Transportation	5,849	6,233	6,746	6,760	7,989	9,883	10,528	10,911	10,493	11,521	11,818	12,374
Commercial services	10,722	11,995	12,554	13,208	14,050	16,859	19,602	20,260	22,092	23,245	24,449	26,003
Government services	847	868	962	1,022	951	739	605	669	645	633	634	651
Services Balance												
Travel	-2,153	-3,147	-5,359	-6,062	-6,357	-5,879	-4,120	-3,274	-3,596	-3,651	-2,020	-1,893
Transportation	-1,719	-1,532	-1,826	-1,877	-2,757	-4,093	-3,849	-3,703	-2,687	-3,151	-3,012	-2,999
Commercial services	-2,759	-3,516	-3,493	-3,394	-2,970	-3,746	-4,110	-3,455	-2,751	-2,556	-2,240	-2,069
Government services	36	49	41	-85	-39	108	417	296	273	295	317	329

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CANADA BY GEOGRAPHICAL AREA, STOCKS *(millions of $)*

	United States	United Kingdom	Other EU	Japan	Other OECD	All other	Total
1988	76,049	15,696	9,747	3,568	5,180	3,935	114,175
1989	80,427	15,556	12,342	4,769	5,547	4,022	122,664
1990	84,089	17,185	14,339	5,222	5,871	4,227	130,932
1991	86,396	16,224	14,908	5,596	6,803	5,308	135,234
1992	88,161	16,799	15,056	5,962	6,913	5,027	137,918
1993	90,600	15,872	15,732	6,249	7,312	5,727	141,493
1994	102,629	14,693	16,824	6,587	7,989	5,873	154,594
1995	113,206	14,095	21,857	6,952	5,888	6,354	168,352
1996	120,370	14,200	23,844	7,828	6,578	6,697	179,515
1997	131,917	15,102	25,196	8,087	9,347	7,064	196,713
1998	147,345	17,720	27,278	8,058	8,890	7,762	217,053

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN CANADA BY INDUSTRY, STOCKS *(millions of $)*

	Wood and paper	Energy and metallic minerals	Machinery and transportation equipment	Finance and insurance	Services and retailing	Other industries	Total
1988	5,452	29,773	16,641	20,041	8,607	33,661	114,175
1989	7,308	29,298	18,032	22,435	9,643	35,948	122,664
1990	7,599	31,581	18,431	24,766	9,780	38,776	130,932
1991	7,902	31,706	18,212	25,939	10,363	41,112	135,234
1992	8,895	30,062	18,496	26,873	10,807	42,785	137,918
1993	9,109	30,846	20,641	26,685	11,010	43,203	141,493
1994	9,598	29,959	24,638	28,119	14,417	47,864	154,594
1995	10,167	28,923	25,978	28,855	16,757	57,674	168,352
1996	9,919	30,802	26,726	33,062	18,047	60,959	179,515
1997	13,508	32,836	29,205	38,590	19,723	62,851	196,713
1998	16,467	39,839	30,940	41,610	20,917	67,280	217,053

Canadian Direct Investment Abroad by Geographical Area, stocks *(millions of $)*

	United States	United Kingdom	Other EU	Japan	Other OECD	All other	Total
1988	51,025	8,812	5,291	481	3,152	11,002	79,763
1989	56,578	11,085	6,247	507	3,730	11,704	89,851
1990	60,049	13,527	7,098	917	3,996	12,815	98,402
1991	63,379	15,262	8,505	2,182	3,548	16,192	109,068
1992	64,502	12,271	9,071	2,521	3,957	19,370	111,691
1993	67,677	12,907	11,478	2,845	4,355	23,165	122,427
1994	77,987	15,038	15,620	3,485	6,635	27,551	146,315
1995	87,596	16,455	18,108	2,735	7,168	32,143	164,205
1996	95,006	17,809	19,264	2,676	8,319	38,285	181,357
1997	102,815	21,827	22,268	3,002	9,214	46,576	205,701
1998	126,005	22,716	23,594	3,150	9,759	54,529	239,754

Canadian Direct Investment Abroad by Industry, stocks *(millions of $)*

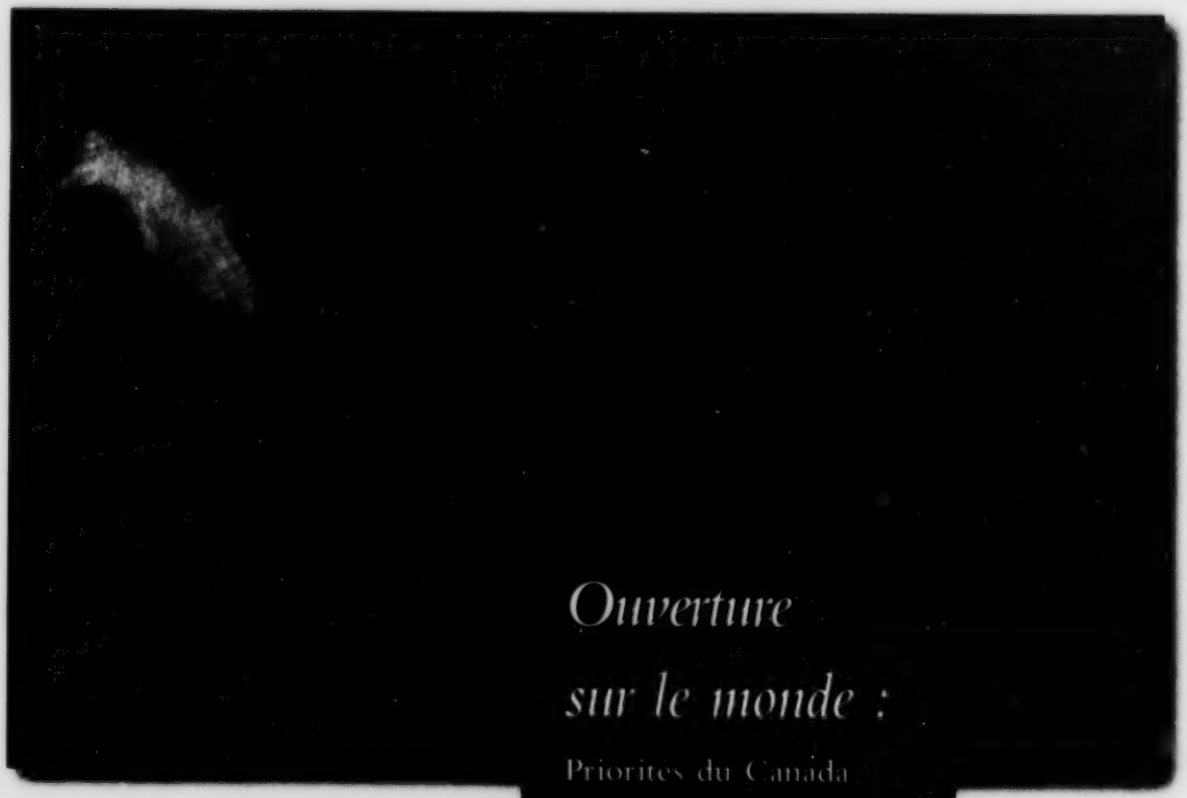
	Wood and paper	Energy and metallic minerals	Machinery and transportation equipment	Finance and insurance	Services and retailing	Other industries	Total
1988	3,017	18,641	2,291	20,598	9,598	25,619	79,763
1989	3,293	18,405	2,982	24,968	8,985	31,218	89,851
1990	3,498	20,876	3,238	28,575	8,273	33,941	98,402
1991	3,473	22,051	2,794	32,443	10,043	38,264	109,068
1992	3,576	24,198	3,188	32,140	10,263	38,326	111,691
1993	3,727	27,008	4,030	37,353	10,423	39,887	122,427
1994	4,358	32,189	4,681	44,725	12,066	48,297	146,315
1995	5,294	37,063	4,858	48,368	22,034	46,587	164,205
1996	4,806	43,598	5,402	57,296	22,973	47,282	181,357
1997	6,185	50,967	7,031	65,860	22,850	52,809	205,701
1998	6,547	54,095	8,244	79,759	26,430	64,679	239,754

PROVINCIAL INTERNATIONAL TRADE IN GOODS AND SERVICES TO THE WORLD *(millions of $)*

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Goods Exports							
Alberta	18,734	20,948	24,023	27,431	32,667	33,208	30,977
British Columbia	17,218	19,325	23,633	27,500	26,528	26,048	25,772
Manitoba	4,323	4,586	5,381	6,049	6,602	7,393	8,004
New Brunswick	3,421	3,613	3,942	4,860	5,298	5,368	5,066
Newfoundland	1,626	1,923	2,023	2,760	2,850	2,949	3,357
Nova Scotia	2,717	2,817	3,003	3,346	3,548	4,124	4,661
Ontario	79,523	94,509	112,155	130,857	137,818	151,917	167,686
Prince Edward Island	289	278	367	424	410	512	583
Quebec	29,700	35,538	45,388	52,284	52,870	57,772	63,123
Saskatchewan	5,846	6,334	8,138	9,253	10,715	11,364	11,022
Yukon	436	165	107	161	310	216	152
Northwest Territories	408	332	467	463	513	437	372
Goods Imports							
Alberta	11,642	13,512	14,369	15,813	18,218	22,206	24,868
British Columbia	16,518	18,329	22,708	23,546	23,222	26,594	27,575
Manitoba	3,912	4,451	5,717	6,723	6,413	7,577	8,171
New Brunswick	3,415	4,060	4,518	4,974	5,465	5,741	5,686
Newfoundland	1,158	1,389	1,649	2,114	2,063	2,505	2,542
Nova Scotia	3,385	3,872	4,190	4,398	4,682	5,736	6,397
Ontario	78,762	90,402	109,484	122,242	123,203	144,334	158,108
Prince Edward Island	255	289	339	371	335	367	408
Quebec	34,777	40,011	42,894	46,575	49,660	56,200	61,187
Saskatchewan	3,423	3,964	4,859	5,554	5,605	6,688	7,084
Yukon	119	161	120	154	148	151	151
Northwest Territories	184	187	176	225	293	336	409
Services Exports							
Alberta	1,900	2,027	2,280	2,578	2,835	2,927	3,619
British Columbia	4,355	5,136	6,135	7,263	7,203	7,167	7,596
Manitoba	612	677	854	839	937	952	1,075
New Brunswick	302	398	488	525	604	625	661
Newfoundland	207	266	332	309	321	374	446
Nova Scotia	484	611	685	754	800	959	1,071
Ontario	12,154	14,188	15,564	17,173	19,515	21,446	24,361
Prince Edward Island	53	74	83	92	120	140	156
Quebec	4,840	5,383	6,435	6,904	7,827	8,452	9,336
Saskatchewan	322	406	492	486	554	561	696
Yukon	79	72	75	79	75	82	95
Northwest Territories	33	42	58	70	44	40	67
Services Imports							
Alberta	2,691	3,079	3,574	3,708	4,066	4,502	4,445
British Columbia	3,996	4,434	5,139	5,240	5,819	5,933	6,106
Manitoba	1,011	1,144	1,178	1,281	1,394	1,510	1,574
New Brunswick	485	567	652	640	653	631	665
Newfoundland	252	304	366	391	405	439	468
Nova Scotia	548	634	741	811	789	866	1,135
Ontario	17,475	19,833	20,646	21,678	24,507	26,475	28,565
Prince Edward Island	46	54	66	67	65	61	61
Quebec	6,547	7,516	8,156	8,564	8,877	9,290	10,054
Saskatchewan	649	767	872	909	969	1,119	1,036
Yukon	30	77	42	45	30	30	29
Northwest Territories	41	59	113	151	86	106	126

Source: Statistics Canada – Cansim Matrices 9015 to 9027

Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade



Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux

2000

Équipe Canada inc • Team Canada Inc

Canada

Ouverture sur le monde :

Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux 2000

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2000 définit les priorités du gouvernement dans ses efforts pour faciliter l'accès des exportateurs et des investisseurs canadiens aux marchés étrangers au moyen de toute une série d'initiatives multilatérales, régionales et bilatérales en 2000. Le document décrit également les résultats accomplis dans ce domaine en 1999 et qui bénéficieront aux entreprises canadiennes. Les sujets couverts vont des objectifs généraux du Canada dans les négociations qui se déroulent au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) jusqu'aux détails de désaccords spécifiques qui surgissent dans nos échanges bilatéraux. Le document ne prétend pas offrir un catalogue complet des activités entreprises par le gouvernement dans le but de faciliter l'accès aux marchés étrangers, ni un répertoire exhaustif des obstacles étrangers au commerce ou aux investissements.

Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), secondé par ses ambassades et missions à l'étranger, a coordonné la préparation de ce rapport avec le concours d'autres ministères fédéraux (notamment ceux de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, des Finances et de l'Industrie), ainsi que des gouvernements provinciaux et, évidemment, des Canadiens qui poursuivent des activités commerciales à l'étranger. Les renseignements présentés reflètent la situation à la fin de février 2000.

Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2000 représente à la fois une mise à jour et un développement plus poussé des thèmes abordés dans le rapport rendu public par le ministre du Commerce international en mars 1999. Tout en reconnaissant l'importance capitale du marché américain, la démarche actuelle du Canada reflète ses intérêts à plus grande échelle et l'importance de son travail au sein de forums tels que l'OMC afin de renforcer les institutions et les règles qui régissent les échanges commerciaux et les investissements internationaux.

La présente publication et les renseignements supplémentaires sur les exportations sont disponibles en ligne au *www.dfait-maeci.gc.ca* ou au *www.exportsource.gc.ca*

Sauf mention contraire, les sommes dàrgent indiquées dans le présent document sont en dollars canadiens.

TABLE DES MATIÈRES

Message du ministre du Commerce international i

1. Introduction 1

2. Pour une amélioration des règles internationales : l'Organisation mondiale du commerce 11

Faciliter l'accès aux marchés des produits 12

Accord sur les technologies de l'information 12

Libéralisation des tarifs douaniers pour les produits pharmaceutiques 13

Agriculture 13

Obstacles techniques au commerce 14

Mesures sanitaires et phytosanitaires 14

Biotechnologie 15

Recours commerciaux 15

Règles d'origine 16

Facilitation du commerce 16

Faciliter l'accès aux marchés des services 16

Services financiers 17

Télécommunications de base 18

Services professionnels 18

Dossiers d'accès aux marchés des produits et des services 18

Marchés publics 18

Commerce électronique 19

Règlement des différends 19

Accession à l'Organisation mondiale du commerce 21

3. Investissement 22

4. Ouverture sur les Amériques 26

ALENA 26

États-Unis 28

Mexique 40

Zone de libre-échange des Amériques 44

Mercosur 46

Argentine 47

Brésil 48

Chili 50

Costa Rica 52

5. Ouverture sur l'Europe 53

Union européenne 53

Association européenne de libre-échange 60

Fédération de Russie 61

6. Ouverture sur l'Asie-Pacifique 63

APEC 63

Japon 64

Chine et Hong Kong 71

Taïpei chinois (Taïwan) 77

Inde 79

Asie du Sud-Est 83

7. Ouverture sur d'autres marchés importants 89

Australie 89

Israël 91

Cisjordanie et Bande de Gaza 91

Arabie saoudite 91

Afrique du Sud 92

8. Sommaire des résultats obtenus au cours de 1999 93

9. Glossaire de termes 97

10. Acronymes 100

11. Statistiques 102

MESSAGE DU MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Je suis heureux de présenter la version 2000 du document *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux* et de faire état de la réussite que le Canada continue de connaître sur le marché international. La version de l'an dernier montrait que les exportations canadiennes de biens et de services avaient atteint un niveau record en 1998, pour la septième année d'affilée. Je suis ravi d'annoncer que la tendance s'est poursuivie en 1999 et que le Canada a établi un nouveau record de 410 milliards de dollars, ce qui représente une augmentation de 11,3 p. 100 par rapport à l'an dernier. Il est primordial pour notre économie et pour la création d'emplois de continuer à miser sur cette réussite au cours des prochaines années.

Le commerce est important pour chaque Canadien. Travailleur autonome ou ouvrier d'usine, propriétaire de petite entreprise ou dirigeant de grande société, enfant ou retraité — tous les Canadiens ont intérêt à ce que les produits et les services franchissent les frontières sans encombre. Mais par-dessus tout, il nous faut des règles claires et prévisibles pour régir les échanges commerciaux.

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est le meilleur instrument dont le Canada dispose pour faire adopter ces règles et trouver de nouveaux marchés pour ses produits et ses services. J'ai eu le plaisir de diriger la délégation canadienne à la Conférence ministérielle de Seattle, en décembre dernier, mais je regrette qu'il n'ait pas été possible de lancer de nouvelles négociations élargies à ce moment-là. Il n'en demeure pas moins que l'OMC est l'une des plus grandes institutions économiques internationales. Elle jouit de l'appui de gouvernements de toutes les parties du globe et elle est à l'origine de l'expansion progressive de l'économie mondiale. C'est aussi un organisme qui ne cesse de grossir et d'attirer de nouveaux membres, y compris des pays peu développés. La multiplication des adhésions à l'OMC témoigne de l'importance universelle que revêt un système multilatéral fondé sur des règles.

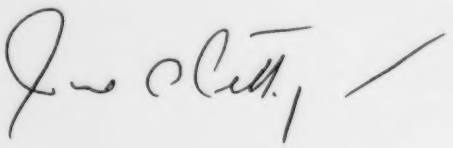
Je crois que le lancement d'une nouvelle série de négociations élargies à l'OMC est inéluctable et dans l'intérêt du Canada. Parallèlement aux négociations prescrites sur l'agriculture et les services, qui se dérouleront ces prochains mois, nous travaillerons à établir un vaste consensus pour que soient lancées et menées à bien d'autres négociations sur toute une série de questions importantes pour les exportateurs canadiens. Nous devons aussi faire encore en sorte que les objectifs du Canada en matière de commerce, de développement et de politique étrangère continuent de favoriser un contexte économique international propice à la croissance durable des pays développés et en développement.

Par ailleurs, nous devons reconnaître que beaucoup de personnes s'inquiètent sérieusement, souvent à juste titre, de l'incidence des accords internationaux de commerce sur d'autres questions importantes comme l'environnement, la culture, le travail et les droits de la personne. Nous ne pouvons compter sur l'OMC pour résoudre tous les problèmes. Il faut absolument que les grands organismes internationaux, le Fonds monétaire international, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, l'Organisation internationale du travail et le Programme des Nations Unies pour l'environnement par exemple, fonctionnent comme un véritable système et non chacun de leur côté, sans coordination aucune.

En attendant, le gouvernement continue de chercher des débouchés pour les exportations canadiennes et d'améliorer les débouchés existants par divers moyens, qui sont exposés dans le présent rapport. Nous poursuivrons nos objectifs en lançant une série d'initiatives multilatérales, régionales et bilatérales harmonisées. Ainsi, sur le plan multilatéral, nous nous concentrerons sur les négociations amorcées récemment sur l'agriculture et les services, et nous tâcherons d'amener d'autres pays encore, comme la Chine, à adhérer à l'OMC. Sur le plan régional, le projet de la Zone de libre-échange des Amériques augure très bien de la libéralisation du commerce à l'échelle de notre hémisphère. Sur le plan bilatéral, les négociations avec l'Association européenne de libre-échange sont très avancées et nous espérons être en mesure de signer un accord de libre-échange d'ici quelques mois. Nous sommes également prêts à envisager de conclure des accords de libre-échange avec d'autres pays, si le Canada y trouve son intérêt. À titre d'exemple, le premier ministre Chrétien et le président du Costa Rica ont convenu en janvier que nous amorcerions des entretiens pour explorer la possibilité d'entreprendre des négociations de libre-échange afin de donner aux entreprises canadiennes un avantage concurrentiel au Costa Rica, pays en pleine expansion économique. Enfin, nous accorderons notre attention en priorité à notre plus grand partenaire commercial, les États-Unis, afin de soutenir la croissance de nos exportations.

Pour terminer, je voudrais souligner que le gouvernement du Canada tient à poursuivre avec les Canadiens un dialogue constant sur les questions de commerce. Le présent rapport a pour objet non seulement de renseigner le public sur des questions qui lui importent, mais encore d'inciter les lecteurs à réfléchir et à s'exprimer. Je vous invite donc à nous faire part de vos réflexions sur la mondialisation du commerce. Pour vous faciliter les choses, nous avons mis au point des outils qui complètent le présent rapport, notamment un site Web « Négociations et accords commerciaux » où sont exposés tous les faits nouveaux concernant le Programme de la politique commerciale du Canada. Je vous invite à nous communiquer vos commentaires par l'entremise de ce site. Unissons nos efforts pour promouvoir les intérêts du Canada et la prospérité de tous les Canadiens.

Le ministre du Commerce international,



Pierre S. Pettigrew

1. *Introduction*

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Le Canada est un pays commerçant et le commerce avec l'étranger est indispensable à sa prospérité. Le commerce international procure le tiers des emplois au Canada. Il y a cinq ans seulement, les exportations de produits et de services totalisaient seulement 30 p. 100 de notre produit intérieur brut (PIB). Aujourd'hui, elles comptent pour 43 p. 100 — le pourcentage le plus élevé de tous les pays du G-7/G-8. Nous avons constaté une croissance similaire dans le secteur des investissements étrangers directs : une augmentation de 54 p. 100 depuis 1993. La quasi-totalité des emplois créés depuis 1993, c'est-à-dire plus de 1,9 million, provient de la croissance des exportations. Il ne fait aucun doute que l'exposition du Canada à la concurrence internationale a stimulé notre économie, encouragé l'innovation et créé des centaines de milliers d'emplois pour les Canadiens.

Bien que les Canadiens connaissent le succès dans leurs activités d'exportation, leur aptitude à exploiter pleinement les débouchés qui s'offrent sur certains marchés importants est souvent assujettie à diverses contraintes. Pour assurer aux exportateurs et aux investisseurs canadiens un accès sûr et prévisible aux marchés mondiaux, le gouvernement poursuivra ses efforts en vue d'éliminer ces obstacles sur les marchés clés. Cela signifie qu'il faut renforcer les institutions et les règles qui régissent le commerce et les investissements internationaux, établir des relations avec de nouveaux partenaires et veiller à ce que les autres pays respectent leurs engagements.

Le présent document, *Ouverture sur le monde : Priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux – 2000*, présente les résultats les plus importants obtenus au cours de l'année écoulée en matière de libéralisation des marchés et décrit les priorités du gouvernement pour l'an 2000 dans le but d'améliorer encore davantage l'accès aux marchés étrangers. Le gouvernement poursuivra cet objectif sur trois plans : sur le plan multilatéral, dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE); sur le plan régional, dans le cadre de forums tels que la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et la Coopération économique Asie-Pacifique (APEC); sur le plan bilatéral, dans le cadre des relations avec certains partenaires importants, dont les États-Unis, l'Union européenne (UE) et le Japon, ainsi que par la négociation d'un accord de libre-échange avec les pays de l'Association européenne de libre-échange (AELE). Dans tous les cas, le gouvernement verra à assurer que nos entreprises et investisseurs tirent

pleinement avantage des accords commerciaux internationaux, car la présence du Canada sur les marchés mondiaux est garante de sa prospérité.

Excellents résultats canadiens au chapitre des exportations de produits et de services

En 1999, les exportations canadiennes de produits et de services ont atteint 409,8 milliards de dollars, soit 43,2 p. 100 du PIB. Ce secteur de l'activité économique continuait donc sur sa lancée des cinq dernières années, pendant lesquelles on a enregistré une augmentation moyenne des échanges de 9,1 p. 100, accompagnée d'une solide croissance et d'un taux remarquable de création d'emplois, tout particulièrement en fin de période (voir la figure 1).

Figure 1

Croissance du PIB, des exportations et de l'emploi au Canada, (1994-1999)

Source : Statistique Canada, Comptes nationaux des revenus et dépenses et Balance des paiements internationaux

Même si les discussions sur le commerce international portent avant tout sur les exportations, une augmentation des importations permet de faciliter la production de biens et de services à exporter. Les producteurs peuvent profiter de prix inférieurs auprès de fournisseurs étrangers et d'une plus grande variété de produits et de services que dans le marché intérieur. Une gamme plus étendue et une qualité supérieure des produits non seulement constituent un avantage direct pour les consommateurs, mais peuvent également permettre d'accroître l'efficacité de la production à un point tel que, intervenant à l'échelle des biens intermédiaires elles favorisent la productivité. Au Canada, les importations de produits et de services s'élevaient à 385,2 milliards de dollars en 1999, soit une augmentation de 26,2 milliards de dollars ou 7,4 p. 100 par rapport à 1998.

Un certain nombre d'événements ont contribué aux remarquables résultats du commerce international et de l'investissement au Canada en 1999. Partenaires pour l'investissement au Canada s'efforce toujours d'augmenter notre part des investissements directs mondiaux en stimulant les mises de fonds stratégiques dans les secteurs économiques clés au Canada. L'économie mondiale a continué à présenter des résultats inégaux, mais on note une nette tendance à l'amélioration. L'économie américaine a maintenu un taux de croissance supérieur aux attentes, tandis que celle des pays de l'UE a montré des signes de raffermissement de la croissance et qu'en Asie de l'Est, la remontée prodigieuse depuis le repli de 1997-1998 s'est poursuivie. Le redressement des cours mondiaux du pétrole a également joué un rôle important, provoquant une appréciation de la valeur des échanges dans le secteur de l'énergie.

Persuadé de l'importance qu'a eu le commerce international dans la stabilisation de l'économie mondiale à la suite de la crise de 1997-1998, le Canada a continué de participer activement aux discussions visant à renforcer les règles mondiales et de défendre des politiques qui favoriseront la libéralisation des marchés. Le gouvernement a déposé un rapport faisant état de ses objectifs dans le domaine auprès du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international en novembre 1999 et s'est engagé à continuer à mener des consultations auprès des Canadiens pour ce qui est de l'élaboration de la politique commerciale.

Les Canadiens reconnaissent de plus en plus les bienfaits du commerce international. Ils appuient le rôle joué par le Canada dans ce secteur aussi longtemps que les Canadiens dans leur ensemble en tirent avantage, qu'il reflète notre tradition démocratique et ouverte et affirme notre quête d'une société juste. Les économies commerçantes sont plus concurrentielles et dynamiques, la productivité s'y accroît plus rapidement et elles assimilent mieux la technologie.

[1] Les données relatives au commerce de produits qui figurent dans le présent document sont des chiffres préliminaires, rendus publics par Statistique Canada le 18 février 2000. Sauf mention expresse, toutes les sommes sont exprimées en dollars canadiens.

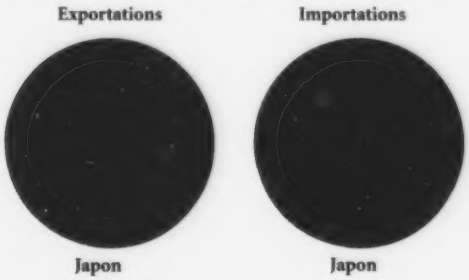
Croissance continue du commerce des services

Le commerce bilatéral des services canadiens était évalué à 104,9 milliards de dollars en 1999, une augmentation de 6,2 milliards de dollars par rapport à 1998. L'apport grandissant de ces échanges au PIB indique leur importance croissante dans l'économie en général. La part des exportations de services dans le PIB du Canada était à la hausse, étant passée de 4,3 p. 100 en 1994 à 5,2 p. 100 en 1999; celle des importations a connu également une hausse, étant passée de 5,8 p. 100 en 1994 à 5,9 p. 100 en 1999.

Les États-Unis représentent notre plus important partenaire commercial dans le secteur des services, mais leur part dans celui des marchandises est encore plus grande. Entre 1994 et 1999, leur rôle en tant que fournisseurs de services au Canada a augmenté passant de 60,6 p. 100 à 61,5 p. 100. L'UE, par contre, a conservé une part de notre marché qui était plus solide dans le commerce des services que dans celui des produits. La figure 2 présente la part de nos partenaires dans l'ensemble des importations et des exportations canadiennes de services en 1999.

Figure 2

Le Commerce des services par partenaire, 1998



Même si le commerce des services a augmenté à un rythme constant, son développement demeure plus lent que celui du commerce des marchandises, tout particulièrement dynamique au cours de la dernière décennie. Par conséquent, l'apport des services aux exportations canadiennes accuse une légère baisse, étant passé de 12,9 p. 100 en 1993 à 12 p. 100 en 1999. Il a aussi diminué du côté des importations, car il s'élevait à 12,5 p. 100 en 1999, contre 19,1 p. 100 en 1993.

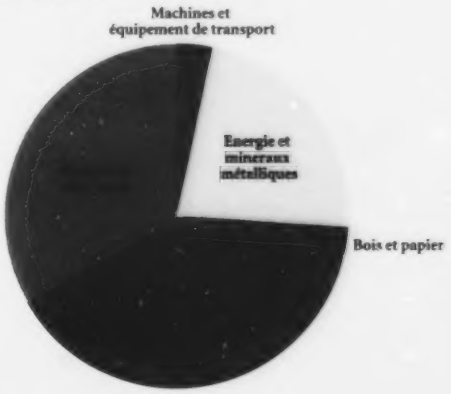
Importance des investissements au Canada et à l'étranger

Les investissements bilatéraux directs permettent au Canada de renforcer les liens avec ses partenaires commerciaux. L'injection de capitaux étrangers dans l'économie contribue à la propagation de nouvelles technologies de production et de gestion. Les investissements canadiens à l'étranger jouent également un rôle important, car ils permettent de répandre l'utilisation des technologies canadiennes, d'appuyer les exportations canadiennes de produits et de services, et de faire reconnaître les entreprises canadiennes à l'étranger.

Les investissements étrangers directs (IED) au Canada ont atteint 217 milliards de dollars en 1999, un gain de 20,4 milliards de dollars par rapport à 1997, tandis que les investissements directs canadiens à l'étranger (IDCE) s'élevaient à 240 milliards de dollars en 1998, soit une augmentation de 17 p. 100 par rapport à l'année précédente.

Figure 3

Investissements étranger du Canada par industrie, 1998



Les IED au Canada étaient en grande partie dirigés vers les secteurs des services financiers et de l'assurance; venaient en deuxième place ceux de l'énergie et des minéraux métalliques (voir la figure 3). Se démarquant largement des autres, les services financiers et l'assurance représentaient 33 p. 100 des IDCE en 1998 (voir la figure 4). Une part importante a également été investie dans le secteur des minéraux.

Figure 4

Investissements directs canadiens à l'étranger par industrie, 1998

PROFIL : LA RÉGION DE L'ATLANTIQUE

Pour mieux saisir l'importance que revêt l'ouverture de marchés pour le Canada, il suffit de s'arrêter à l'expérience des provinces de l'Atlantique ces dernières années. Le début des années 1990 a été une période économique difficile pour l'ensemble du Canada, et spécialement pour les provinces de l'Atlantique. Mais la croissance et les occasions de commerce sont revenues en force durant la deuxième moitié de la décennie, suite à la récession. Selon Statistique Canada, le taux de croissance économique dans la région s'est accru de 10 p. 100 durant les années 1990, tandis que le nombre d'emplois augmentait de 80 000.

On pourrait être tenté de limiter l'explication de cette reprise à un ou deux facteurs, comme la relance générale des marchés et de l'investissement en Amérique du Nord. En réalité, le revirement tient à une variété de raisons, dont le relèvement des compétences des travailleurs, l'essor du secteur de la technologie de l'information (TI), le développement de champs de pétrole offshore et l'investissement dans l'infrastructure; combinés à l'ouverture de nouveaux marchés grâce à l'ALENA et à l'OMC, ils ont généré de nouvelles occasions dans les secteurs de la fabrication et des services à la grandeur de la région.

■ **Cette section sur les provinces de l'Atlantique est la première d'une série de profils régionaux. Nous examinerons la performance d'autres parties du Canada dans des rapports subséquents.**

Une économie qui se transforme

Les Canadiens qui vivent à l'ouest de la ville de Québec ont longtemps eu tendance à associer l'économie des provinces de l'Atlantique à la subsistance que des centaines de milliers de résidants tirent de la mer, de l'agriculture, des mines ou des forêts. En fait, aujourd'hui, des innovateurs, venus peut-être de ces milieux traditionnels, se lancent avec d'autres investisseurs dans de nouvelles entreprises qui ne sauraient être considérées comme des activités économiques traditionnelles pour la région. Par exemple, un grand nombre de nouvelles initiatives ont vu le jour dans des secteurs hautement spécialisés et fondés sur le savoir comme la production de l'industrie aérospatiale et de la défense, les télécommunications, le téléenseignement, la recherche en géomatique, la biotechnologie marine, les services Internet et multimédias, la musique et les enregistrements sonores.

De plus, on ignore généralement que les résidants de l'est du Canada ont réussi à diversifier les industries traditionnelles. Face à la pénurie de poissons de fond, l'accent a été mis sur la qualité des produits, les crustacés de grande valeur et l'aquaculture, qui tous ont contribué a soutenir la vigueur remarquable des exportations des produits de la pêche. L'impact positif de l'exploration et de l'exploitation des champs d'hydrocarbures offshore ne se limite pas aux exportations de pétrole; les capacités de fabrication et de services qu'ont exigé ces mégaprojets sont maintenant disponibles dans la région. Un autre secteur traditionnel, la foresterie, a vu ses exportations augmenter et ses produits (matériaux de construction/unités de logement préfabriquées de grande valeur, papiers fins et autres produits de papier de consommation courante) se diversifier.

Au début des années 1990, l'Île-du-Prince-Édouard n'avait pas d'industrie aérospatiale. Depuis la fermeture de l'ancienne base des Forces canadiennes à Summerside en 1989, son aéroport et d'autres actifs ont servi à jeter les bases d'une telle industrie. Au milieu de 1999, quelque 340 insulaires occupaient à temps plein des emplois annuels spécialisés et bien rémunérés consistant à fabriquer des pièces d'intérieur d'aéronefs, des turbines et d'autres pièces de précision. Certaines firmes ont également décroché des contrats à long terme de réparation, de révision et de maintenance de produits fabriqués par d'autres sociétés d'aérospatiale. Les entreprises de cette industrie génèrent par leurs ventes environ le cinquième des exportations de la province; combinées à celles de la Nouvelle-Écosse, elles sont en voie de développer un solide noyau dans la région.

En fait, l'industrie aérospatiale a grandi si rapidement que la demande de travailleurs qualifiés à l'Île-du-Prince-Édouard a commencé à dépasser l'offre. C'est pourquoi on a inauguré en mai 1999 le Centre de technologie aérospatiale et industrielle à Slemon Park dans le but de grossir le bassin de travailleurs spécialisés susceptibles de contribuer à la croissance de l'industrie. Depuis, deux firmes ont annoncé de nouveaux investissements, qui devraient permettre de créer quelque 200 nouveaux emplois spécialisés au cours des quatre prochaines années à l'Île-du-Prince-Édouard.

Au début des années 1990, les dirigeants du gouvernement et des milieux d'affaires du Nouveau-Brunswick ont pris des mesures afin de faire de la province l'endroit privilégié en Amérique du Nord où établir des entreprises basées sur la technologie et sur le savoir. Ils ont mis en place un système de télécommunications de calibre international. De concert avec le gouvernement fédéral, ils ont offert des cours d'informatique et de technologie de la maternelle jusqu'au niveau collégial. Ils ont en outre cherché à rendre la technologie plus conviviale pour le citoyen en l'intégrant dans la prestation de la plupart des services gouvernementaux. À n'en pas douter, les résultats sont très attrayants pour un certain nombre d'entreprises nord-américaines et mondiales qui ont implanté des installations au Nouveau-Brunswick expressément pour profiter de l'excellente infrastructure, de la disponibilité d'une main-d'œuvre hautement qualifiée et de l'accès aux marchés internationaux.

Les provinces de l'Atlantique, et en particulier le Nouveau-Brunswick, ont réussi à attirer des centres d'appel dans une économie de plus en plus axée sur les services. Au milieu de 1999, environ 70 centres d'appel employaient plus de 7 500 personnes au Nouveau-Brunswick. Les 20 centres en Nouvelle-Écosse (dont Convergys, un des plus grands au pays) fournissent du travail à plus de 5 000 personnes. À partir de ces centres, des employés bien rémunérés fournissent d'importants services aux entreprises et aux consommateurs, surtout aux États-Unis. Par exemple, si quelqu'un de Boston doit réserver une chambre d'hôtel et louer une voiture à Philadelphie, il y a de bonnes chances que son appel soit transmis à un centre de l'Atlantique, qui s'occupera des arrangements. Si quelqu'un veut savoir où est rendu un colis livré par un service de messagerie, c'est probablement à quelqu'un du Nouveau-Brunswick qu'il posera la question.

La région de l'Atlantique est en outre consciente du potentiel que recèle le commerce électronique, et des institutions comme l'Université de Dalhousie affectent plus de ressources et d'installations aux TI. Dalhousie forme environ 700 étudiants aux sciences informatiques et, conjointement avec Cisco Systems, elle offre une maîtrise en interréseautage. Dans un nouvel immeuble consacré aux sciences informatiques, l'Université a aménagé un institut de réseautage de l'information mondiale pour promouvoir le commerce électronique et pouvoir mener des projets en partenariat avec des compagnies comme IBM. Tous ces exemples montrent comment des Canadiens de l'Atlantique tirent parti des nouveaux développements dans les domaines de la technologie et du commerce électronique pour exporter leurs services sur les marchés internationaux.

La production cinématographique est un autre secteur de l'économie de services qui est digne de mention. Le succès de cette activité, qui a généré 150 millions de dollars dans la seule province de la Nouvelle-Écosse en 1999, vient confirmer l'attrait que présente cette région à des fins de tournage, et l'infrastructure de pointe qu'on y trouve. En mai 2000, Halifax sera l'hôte d'une conférence mondiale à laquelle prendront part des diffuseurs publics et des réalisateurs indépendants.

La croissance de l'économie de la Nouvelle-Écosse est servie par un des environnements les plus propices au monde pour les activités de recherche et développement (R-D), la recherche étant tout spécialement concentrée dans les secteurs de la santé, de l'agriculture et de la biologie marine. C'est dans la municipalité régionale de Halifax que l'on retrouve la deuxième plus grande concentration de spécialistes de la mer au monde. La moitié des firmes de technologie marine du Canada s'y trouvent. Dans ce seul secteur, 500 professionnels au niveau du doctorat font bénéficier des partenariats publics-privés de leurs connaissances dans une vaste gamme de spécialisations marines et biotechnologiques. En 1999, 95 compagnies employant quelque 750 professionnels œuvraient dans la sphère des sciences de la vie, le taux de croissance y étant estimé à deux fois le taux national. En 1998, les exportations de biens et de services de cette industrie (produits de santé, médicaments à base d'herbes, produits pharmaceutiques, trousses de tests diagnostiques et services de télémédecine, etc.) ont grimpé d'un remarquable 72 p. 100. Sur cette lancée, Halifax accueillera deux grandes manisfestations — Softworld 2000 et Biofusion 2001.

Parmi les nombreux volets de l'industrie manufacturière de Terre-Neuve et du Labrador figurent la production alimentaire, l'impression et la publication, le bois et la production de minéraux non métalliques. En 1998, les expéditions de produits manufacturiers de la province ont atteint une valeur record de 1,76 milliard de dollars. Largement concentrée dans les secteurs des produits de la mer, de la pâte et du papier et des produits pétroliers, la croissance s'observe également dans les technologies de pointe (communications par satellite, technologies médicales et écotechnologies) ainsi que dans les secteurs traditionnels de la chaussure et des produits du bois. L'industrie des produits de la mer a été revitalisée parce qu'elle a su se focaliser davantage sur les espèces de plus grande valeur comme le crabe et la crevette; la valeur de sa production est passée de 683 millions de dollars en 1998 à 950 millions en 1999. Depuis que l'immense gisement d'Hibernia a commencé à produire du pétrole en 1997, les activités d'exploration et d'exploitation ont connu un essor rapide dans le secteur pétrolier offshore de Terre-Neuve; on s'attend à ce que ce gisement fournisse 40 p. 100 du pétrole brut léger du Canada d'ici à 2004.

Les besoins en haute technologie du secteur pétrolier sont une des raisons principales pour lesquelles Terre-Neuve a choisi de réorienter son économie sur le savoir et de devenir un leader mondial en technologies océaniques. Au chapitre des technologies de pointe, la croissance a été graduelle mais régulière (entre 6 et 10 p. 100 par année durant les cinq dernières années); ce potentiel est d'ailleurs le catalyseur d'un accroissement des exportations dans les domaines du commerce électronique, de la télémédecine, du téléenseignement, du multimédia, du développement de logiciels, de la géomatique et de la technologie marine. L'expertise maritime de Terre-Neuve et du Labrador positionne la province pour attirer des investissements dans d'autres domaines fondés sur le savoir, comme la gestion des essais en clinique, l'assistance en matière de réglementation, les statistiques et l'information d'affaires.

Petites entreprises — Impact énorme

Comme dans le reste du Canada, la croissance des exportations vient à la fois des grandes et des petites entreprises. La région de l'Atlantique a sa part de grands producteurs comme Michelin, McCain, Irving, Clearwater, Fisheries Products International et Oxford Frozen Foods, qui contribuent de façon significative à l'expansion des exportations dans cette partie du Canada. Mais la « nouvelle économie » a aussi créé des occasions pour les petites et moyennes entreprises (PME). Grâce à l'activité combinée de ces entreprises, des milliers de gens, dans l'Est du Canada, fabriquent et exportent une très vaste gamme de produits, depuis les chocolats jusqu'aux piles et aux logiciels, en passant par les trousses d'analyse de l'eau. Même si elles sont souvent implantées en milieu rural, bon nombre de ces entreprises se sont « mondialisées », trouvant des créneaux dans les secteurs de la culture et du cadeau, des technologies de l'information, des produits de santé et de l'alimentation.

Un effort d'équipe

À la lumière du vif succès des missions commerciales d'Équipe Canada organisées par le gouvernement fédéral, les provinces de l'Atlantique ont mis sur pied une initiative complémentaire qui a pour nom « Équipe Atlantique ».

En avril 1999, Équipe Atlantique a permis à 39 entreprises de la côte Est de participer à une mission commerciale en Nouvelle-Angleterre. La très grande majorité des participants ont jugé ce voyage extrêmement productif. La mission a généré des ventes immédiates de 2,2 millions de dollars et créé 19 emplois à temps plein et 10 emplois saisonniers, et d'autres pourraient venir s'ajouter. Pour Royalty Hardwoods Ltd. de Montague, Île-du-Prince-Édouard, un fabricant spécialisé dans les produits en érable, en bouleau, en pin, en épinette, en pruche et en mélèze, comme des planchers, des moulures et des pièces de mobilier, la mission a résulté dans la première vente d'exportation de son histoire. INNOVA Multimedia Ltd. de Terre-Neuve avait cherché à pénétrer le marché d'exportation depuis un certain temps; sa participation à Équipe Atlantique a énormément contribué à renforcer cet effort en la mettant en contact avec des compagnies et organisations qui pourraient être intéressées à distribuer son logiciel éducationnel. Fundy Fibreglass de Digby, Nouvelle-Écosse, a réalisé une première vente de 170 000 dollars avec une compagnie de la Nouvelle-Angleterre. Fait encore plus excitant, vu le réalignement technologique amené par l'utilisation des composantes de fibre de verre de Fundy dans la chaîne d'assemblage américaine, le client s'est rééquipé, il a accru sa productivité et il a réduit ses coûts de production, ce qui a permis à Fiber de relever avec assurance ses prévisions de production et de ventes de 250 p. 100 pour l'année civile 2000. Ce qui représentera des ventes d'environ 400 000 dollars américains pour un seul client américain.

L'avenir

Pour bon nombre de secteurs, la croissance économique dans la région de l'Atlantique surpasse la croissance ailleurs au Canada et dans le reste du monde. Il ne fait pas de doute que le succès remporté par des entreprises qui investissent déjà dans la région et qui s'en servent comme base à partir de laquelle exporter leurs biens et leurs services convaincra d'autres compagnies des avantages et des récompenses rattachés au fait de faire des affaires dans cette partie du Canada.

Des PME de la région de l'Atlantique se mondialisent

- L'Université Unexus, établie dans Knowledge Park à Fredericton, est la première université Internet privée au monde à conférer des diplômes. Elle a des bureaux à Boston, Ottawa, Halifax et Calgary, ainsi que des partenaires à Kuala Lumpur. Elle est à la recherche d'autres partenaires à Taïwan, Hong Kong et en Chine.
- BioScan Environmental Products Inc. de Truro, en Nouvelle-Écosse, a développé et produit une trousse d'analyse de l'eau domestique pour détecter la présence de bactéries coliformes, dont les E. coli. Ce produit est susceptible d'intéresser des millions de consommateurs, dans la seule Amérique du Nord. L'entreprise prévoit de développer des trousses de mesure de la dureté de l'eau, du chlore, du fer, du manganèse, du plomb, des nitrates, des phosphates et du pH.
- Ganong Brothers Limited, fondée en 1873, emploie 200 résidants de régions rurales du Nouveau- Brunswick. Les chocolats et confiseries Ganong sont vendus dans plus de 14 pays. En août 1999, la compagnie a annoncé qu'elle élargissait sa ligne de grignotines aux fruits, créant de la sorte jusqu'à 26 nouveaux emplois.
- Le Groupe Alliance-Saint-Laurent à Edmundston, au Nouveau-Brunswick, a annoncé en novembre 1999 la création de 34 nouveaux emplois dans le but d'accroître sa part des ventes de cercueils en carton ondulé utilisés principalement à des fins de crémation, un marché en pleine expansion aux États-Unis.
- À son installation de Halifax, CISCO Systems forme quelque 600 personnes par année en TI pour les marchés internationaux.
- Propriété du Groupe Aerospatiale, Composites Atlantic à Lunenburg, en Nouvelle-Écosse, applique aux aéronefs sa technologie de matériaux composites avancée et fabrique aujourd'hui quelque 77 pièces pour Boeing.
- Cochran Entertainment de Halifax produit la série télévisée primée « Theodore Tugboat », pour diffusion dans quelque 70 pays.
- Les 130 employés qui travaillent à Terra Nova Shoes Ltd., située à Harbour Grace, Terre-Neuve, fabriquent et exportent des chaussures. La compagnie a attribué une augmentation de 20 p. 100 de ses ventes à sa pénétration des marchés européens en 1998.
- Basé à St. John's, Terre-Neuve, le Centre canadien des communications maritimes aide à effectuer un levé détaillé des eaux territoriales de l'Irlande.
- Media Touch Technologies de Terre-Neuve distribue son logiciel éducationnel sur CD-ROM au Royaume-Uni et en Amérique du Nord en vertu d'une entente avec Pitsco, un grand distributeur nord-américain de fournitures scolaires.
- International Communications and Navigation Ltd. (ICAN), une entreprise de pointe de Terre-Neuve et du Labrador œuvrant dans le secteur de la navigation, a développé des systèmes de cartographie électronique et des systèmes de géopositionnement différentiel; elle vend principalement en Amérique du Sud et en Europe.
- Seacom Consulting Ltd. située à Terre-Neuve et au Labrador, offre des services de préparation aux situations d'urgence, de développement de logiciels environnementaux et de formation principalement pour les industries pétrolières, gazières et marines; l'entreprise a passé des contrats avec le Mexique, Cuba, le Venezuela, le Pérou, l'Argentine, l'Équateur, le Chili et l'Espagne.
- AIF Protein, de Terre-Neuve, est le seul producteur de protéines antigel utilisées dans la préservation hypothermique et cryogénique de cellules, de tissus et d'organes et pour prolonger la durée de conservation des aliments congelés; l'entreprise vend ses produits aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Nouvelle-Zélande et au Chili.

- **Terra Nova Biotechnology, de Terre-Neuve et du Labrador, produits des trousses de diagnostic d'anticorps monoclonaux utilisés pour trouver des donneurs compatibles de moelle épinière, ainsi que diagnostiquer et pronostiquer les cas d'arthrite rhumatismale; ces trousses sont vendues en Allemagne et en Arabie saoudite.**
- **ZeddComm, basée à St. John's, a développé conjointement du matériel pour le programme spatial de la NASA.**
- **Guigne Technologies Ltd., de Terre-Neuve, construit une installation de traitement des matériaux utilisant de l'énergie acoustique, le Space-DRUMS, pour installation dans la station spatiale internationale en septembre 2000.**
- **Cottle's Island Lumber, de Terre-Neuve, a récemment passé un contrat avec un promoteur immobilier chilien pour la vente de 850 unités de logement préfabriquées.**
- **Atlantic Turbines International (ATI), située à Summerside, Île-du-Prince-Édouard, emploie 150 personnes à son installation de réparation et de révision de moteurs d'aéronefs à voilure fixe. ATI a des clients un peu partout en Amérique du Nord et en Europe, en Amérique du Sud et en Australie. En novembre 1999, l'entreprise a annoncé qu'elle agrandirait ses opérations et qu'elle créerait 120 emplois au cours des quatre années suivantes.**
- **Seaman's Beverages vend des boissons gazeuses de qualité à l'Île-du-Prince-Édouard depuis 1939. Plus de 100 employés en produisent chaque année plus de 1 million de caisses, qui sont expédiées dans le centre et l'est du Canada et dans le Maine.**
- **Atlantic Canada Builders Inc. (ACBI), de Terre-Neuve et du Labrador, a conclu des contrats pour la construction de maisons à ossature de bois au Japon.**

Accès aux marchés et promotion du commerce international

En tant que partie intégrante de son programme de croissance et de création d'emplois, le gouvernement fédéral a mis en place, en partenariat avec d'autres paliers de gouvernement et le secteur privé, des programmes et des services de promotion du commerce et de l'investissement pour veiller à ce que les entreprises canadiennes puissent tirer pleinement parti des occasions qui se présentent sur les marchés internationaux. Au cœur de ce partenariat se trouve Équipe Canada inc, un réseau commercial « virtuel » formé de 22 ministères et organismes du gouvernement fédéral dont les programmes et services de développement du commerce international sont accessibles aux entreprises canadiennes grâce à un guichet unique, soit en composant 1 888 811-1119 ou en visitant le site *www.exportsource.gc.ca/*.

Membres fédéraux d'Équipe Canada inc

Affaires étrangères et Commerce international Canada
Affaires indiennes et du Nord Canada
Agence canadienne de développement international
Agence de promotion économique du Canada atlantique
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Banque de développement du Canada
Conseil national de recherches du Canada
Conseil national des produits agricoles
Corporation commerciale canadienne
Développement des ressources humaines Canada
Développement économique Canada
Diversification de l'économie de l'Ouest Canada
Environnement Canada
Industrie Canada
Patrimoine canadien
Ressources naturelles Canada
Revenu Canada
Société canadienne d'hypothèques et de logement
Société pour l'expansion des exportations
Statistique Canada
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Transports Canada

Les efforts concertés du gouvernement pour améliorer l'accès aux marchés étrangers vont de pair avec les activités de commercialisation des exportations et de l'investissement présentées dans le plan triennal d'Équipe Canada inc. Par exemple, les nouvelles équipes volantes du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), composées de délégués commerciaux, ont été dépêchées dans 13 marchés pour identifier et exploiter rapidement les nouvelles occasions d'affaires rendues possibles par la libéralisation (par exemple, au Mexique et au Chili);

tirer parti des occasions découlant de visites d'Équipe Canada et d'autres missions commerciales (par exemple, en Corée du Sud et au Brésil); et évaluer les possibilités sectorielles (par exemple, le pétrole/gaz et l'exploitation minière en Russie). En outre, l'affectation de délégués commerciaux additionnels dans les marchés émergents prioritaires aide les fournisseurs et les investisseurs canadiens à tirer le maximum d'un meilleur accès aux marchés. En 1999, quatre nouveaux postes de conseillers en investissement ont été annoncés (à Berlin, Los Angeles, Dallas et Chicago) afin d'accroître notre capacité d'attirer de nouveaux investissements étrangers directs.

Affectations des équipes volantes

Bangkok
Beijing
Buenos Aires
Manille
Mexico
Moscou/**Almaty**
Santiago (2)
São Paulo
Séoul
Tel Aviv
Territoires de Palestine

Le gouvernement a mis en place des programmes de promotion du commerce et de l'investissement, dont les missions commerciales d'Équipe Canada sont une composante importante. En 1999, des représentants de plus de 260 entreprises, huit premiers ministres provinciaux, les trois leaders territoriaux, ainsi que des membres d'institutions universitaires et autres ont participé à la mission qui s'est rendue à Osaka et Tokyo.

En 1997, le Service des délégués commerciaux (SDC) s'est engagé dans un projet de renouvellement, l'Initiative de mesure du rendement, axé sur la création d'une organisation davantage motivée par les résultats et le service à la clientèle. Une composante clé de ce projet consistait à consulter les clients du milieu des affaires et des institutions, et à faire une enquête auprès d'un large éventail de clients d'affaires qui recourent au SDC sur les marchés d'exportation. Nous voulions examiner le rendement global du SDC du point de vue des clients; quantifier les résultats obtenus par les clients qui bénéficiaient de l'appui du SDC; et identifier les améliorations à apporter pour mieux répondre aux besoins des clients. Nous avons entre autres appris que les entreprises voulaient que nous nous concentrions sur six services principaux : aperçu du potentiel de marché, recherche de contacts clés, renseignements pour les visites, rencontre personnelle, information sur les entreprises locales et dépannage. Pour plus d'information sur ces services et d'autres : *www.infoexport.gc.ca/help-f.asp#1*. Le MAECI apprécie obtenir de la rétroaction des entreprises qui recourent au SDC. Prière d'appeler au 1 888 306-9991.

Missions d'Équipe Canada

1994 — **Chine**
1996 — **Inde, Pakistan, Indonésie et Malaisie**
1997 — Corée du **Sud, Philippines et Thaïlande**
1998 — Mexique, **Brésil, Argentine et Chili**
1999 — Japon

N'HÉSITEZ PAS À NOUS CONTACTER SI VOUS FAITES AFFAIRE À L'ÉTRANGER

Le MAECI consulte l'industrie au sujet des questions d'accès aux marchés par l'intermédiaire de différents organismes, notamment le Conseil consultatif d'Équipe Canada inc du secteur privé, qui fournit des conseils relativement à la promotion des débouchés et à la politique commerciale. Cet organisme s'adresse directement aux milieux des affaires et apporte un complément utile aux divers groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur (GCSCE). Étant donné l'engagement ferme pris par le gouvernement pour veiller à ce que tous les Canadiens continuent de contribuer aux activités commerciales du Canada, le MAECI adopte une approche de plus en plus multilatérale pour gérer certaines de ses activités de consultation, auxquelles participent le monde des affaires et les organismes à but non lucratif.

En 1999, il lançait un site Web intitulé « Négociations et accords commerciaux » (*www.dfait-maeci-gc.ca/tna-nac/*) où l'on donne aux Canadiens des renseignements précis, clairs et à jour sur la politique commerciale du Canada; le site présente aussi une section « Consultations des Canadiens » qui invite les Canadiens à donner leurs opinions sur tous les sujets connexes. Nous accueillons particulièrement les commentaires des exportateurs et des investisseurs au sujet des obstacles auxquels ils doivent faire face sur les marchés étrangers. Nous encourageons les

particuliers, les entreprises et les associations industrielles et autres intéressés à communiquer avec le MAECI lorsqu'ils ont des renseignements spécifiques sur des barrières tarifaires ou non tarifaires ou sur d'autres irritants à l'étranger. Les gens d'affaires attirent fréquemment l'attention des délégués commerciaux canadiens et d'autres représentants du MAECI (par exemple, des spécialistes dans le domaine de l'agroalimentaire ou celui de l'investissement basés dans les marchés internationaux) sur des situations qui nécessitent une intervention à l'échelle locale pour défendre leurs intérêts ou corriger une injustice. Souvent ces problèmes sont portés à l'attention de l'Administration centrale du MAECI pour être étudiés dans le cadre de la stratégie d'accès aux marchés. Les gens d'affaires sont invités à signaler les problèmes qu'ils rencontrent en s'adressant de façon strictement confidentielle au service suivant :

« Alerte aux obstacles étrangers
au commerce et aux investissements »
Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A OG2

Télécopieur : (613) 992-6002
Courrier électronique : *eat@dfait-maeci.gc.ca*

Le MAECI invite également les gens d'affaires à se tenir au courant des politiques en matière d'accès aux marchés et d'autres aspects du commerce en consultant ses sites Web (*www.dfait-maeci.gc.ca* ou *www.exportsource.gc.ca*). On y trouvera des renseignements complémentaires au sujet de plusieurs des questions abordées dans le présent document.

2. *Pour une amélioration des règles internationales : l'Organisation mondiale du commerce*

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Le Canada tire grandement avantage du système de commerce ouvert, mais réglementé, qui a été élaboré au cours des 50 dernières années. Dans une économie de taille moyenne comme la nôtre, la prospérité actuelle et future repose sur l'ouverture des marchés, un climat commercial stable et un mécanisme de règlement des différends commerciaux fondé sur le droit plutôt que sur la puissance politique et économique. L'OMC, qui veille à l'application et au fonctionnement des accords commerciaux multilatéraux et contribue à faire respecter les règles qui régissent les échanges mondiaux, demeure la pierre angulaire de la politique commerciale canadienne et le fondement des relations commerciales entre le Canada et ses partenaires.

Le Canada siège aux différents organismes de l'OMC, ainsi qu'à plusieurs forums multilatéraux qui influencent et orientent les débats sur la politique commerciale internationale. Nous participons assidûment aux rencontres du Groupe des 7/8 grandes puissances, à la réunion annuelle des ministres du Commerce de la Quadrilatérale (États-Unis, Union européenne, Japon, Canada), aux travaux de l'OCDE, ainsi qu'aux activités des institutions et organismes économiques des Nations Unies, de la ZLEA et de l'APEC. Notre participation à ces rencontres et à d'autres réunions informelles de ministres du Commerce nous permet d'élaborer des accords sur des questions commerciales importantes pour le Canada. Lors de chaque forum, le Canada en profite pour continuer de stimuler les efforts en faveur d'une cohérence accrue des politiques financières, économiques et sociales, ainsi qu'en matière de commerce international, afin de renforcer les marchés et de favoriser la croissance économique et le développement durable. Pour que le public comprenne mieux le rôle de l'OMC et continue de l'appuyer dans ses démarches et pour promouvoir la libéralisation du commerce dans son ensemble, le Canada persiste à demander une plus grande transparence tant dans les activités courantes de l'OMC que dans la conduite future des négociations commerciales multilatérales.

En 1999, les préparatifs de la troisième Conférence ministérielle de l'OMC à Seattle et des négociations de la ZLEA ont occupé une place importante dans les activités commerciales du Canada. À cette fin, le gouvernement a lancé un programme étendu de sensibilisation et de consultation auprès des provinces, du monde des affaires, des autres parties intéressées et du grand public. Il a aussi créé un site Web (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*) où l'on donne des renseignements sur les questions de politique commerciale et invite le public à formuler des

commentaires sur les priorités et les objectifs des négociations. Le Comité permanent de l'agriculture et de l'agro-alimentaire (CPAA) et le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international (CPAECI) ont tenu des audiences publiques dans tout le pays sur l'orientation future de la politique commerciale du Canada. Les résultats des consultations menées par le CPAA ont été consignés dans son rapport sommaire de mars 1999. Le Comité permanent de l'agriculture et des forêts a aussi terminé ses consultations et a déposé son rapport en août 1999. Le rapport du CPAECI contenait environ 45 recommandations auxquelles le gouvernement a donné réponse dans un rapport présenté au Parlement le 15 novembre dernier. Le gouvernement y présentait les objectifs et les priorités en matière de politique commerciale qui le guideront dans ses efforts en vue d'obtenir, pour ses produits et services, un accès aux marchés mondiaux qui soit à la fois plus facile et plus sûr. Le gouvernement continuera de préciser sa position à la lumière des résultats de son programme de consultations publiques.

Même si la plupart des membres de l'OMC s'attendaient à ce que des négociations commerciales étendues s'amorcent à la troisième Conférence ministérielle de l'OMC, les participants n'ont pu se mettre d'accord à Seattle. Ce retard a fait prendre conscience de la nécessité de raviver le soutien en faveur d'une libéralisation plus poussée du commerce et de l'investissement et de l'élaboration de règles multilatérales, l'objectif ultime étant l'expansion à terme du programme des négociations OMC. Suite à la réunion de Seattle, certains pays se sont intéressés à nouveau à des initiatives régionales et bilatérales de libéralisation du commerce. Les développements dans ce domaine seront suivis de près, mais les progrès devraient être modestes. De plus, on verra peut-être se multiplier les différends commerciaux entre les membres, parce que les dispositions de certains accords viendront à expiration et que la réunion de Seattle n'a pas réussi à donner le coup d'envoi à des négociations qui devaient résoudre certains des différends existants. Nous collaborerons étroitement avec nos partenaires commerciaux pour, d'une part, chercher à contenir tout accroissement du nombre de différends et, d'autre part, mobiliser des appuis et entretenir la dynamique en faveur de négociations élargies.

Trois éléments clés contribueront à rebâtir la base de soutien : la réalisation de progrès dans les dossiers dont s'occupe l'OMC (y compris l'application efficace et raisonnablement souple des accords existants, et la poursuite des efforts de facilitation du commerce); la recherche de solutions aux problèmes des pays moins développés en leur facilitant l'accès aux marchés et en renforçant leur capacité, grâce entre autres à une assistance technique liée au commerce et à un Cadre intégré revigoré; des améliorations apportées à l'OMC même, sous la forme d'une transparence plus grande et d'une entente sur les modifications concernant l'Organe de règlement des différends (ORD). Il importera tout particulièrement que l'établissement des modalités relatives aux négociations prévues par l'Uruguay Round dans les secteurs de l'agriculture et des services, qui débuteront cette année, progresse de façon marquée.

Le ministre du Commerce international, Pierre Pettigrew, cherche à obtenir l'appui des partenaires commerciaux du Canada afin de réaliser son objectif à moyen terme, lequel vise à renforcer le système commercial mondial et les marchés internationaux. Il souhaite mettre la libéralisation du commerce et l'élaboration de règles à contribution pour favoriser le développement durable et soulager la pauvreté. Ces efforts s'inscriraient dans le contexte de l'amélioration de la gouvernance, de l'infrastructure économique et sociale et de la cohérence des politiques nationales, ainsi que dans le contexte de politiques internationales bonifiées et d'une cohérence institutionnelle plus grande entre les organisations économiques, sociales et de développement. Un des éléments importants de cette action consistera à renforcer la structure de gestion et de prise de décisions de l'OMC.

Faciliter l'accès aux marchés des produits

Accord sur les technologies de l'information

L'Accord sur les technologies de l'information (ATI), signé en décembre 1996 lors de la Conférence ministérielle de Singapour, exige des signataires qu'ils éliminent les droits de douane et autres droits et frais à l'égard d'une vaste gamme de produits de ce domaine d'ici l'an 2000. Le Canada et 47 autres pays, qui représentent plus de 93 p. 100 des échanges internationaux dans ce secteur, ont appuyé cet accord, qui exige aussi que l'on élargisse la liste des produits visés, dans le cadre de ce qu'on a appelé la phase ATI II. En novembre 1998, le président du Comité de l'ATI a fait connaître une nouvelle liste fondée sur les propositions des membres. Elle couvre une large gamme de produits, notamment la machinerie et l'équipement pour l'assemblage des cartes de circuits imprimés, cer-

tains appareils électroniques grand public, appareils de radar ou d'aide à la navigation, ainsi que divers intrants de la fabrication de produits de TI. Le Canada a donné un appui ferme à cette initiative et continuera de soutenir les démarches pouvant mener à un consensus sur l'accroissement du nombre des produits visés.

L'ATI prévoit aussi l'examen des mesures non tarifaires. Le comité étudie actuellement les normes et les méthodes d'évaluation de la conformité et le Canada continue de favoriser l'examen des politiques et des modalités d'obtention des licences d'importation.

Libéralisation des tarifs douaniers pour les produits pharmaceutiques

En 1999, le Canada et les autres membres de l'Accord de l'OMC pour l'élimination de droits sur les produits pharmaceutiques spécifiés ont mis en œuvre la troisième étape de réduction des droits prévue dans cet accord. Elle visait 639 produits supplémentaires, intrants de production compris.

Agriculture

La valeur du commerce mondial des produits agricoles avoisine 500 milliards de dollars américains annuellement. En participant au processus de notification et de consultation du Comité de l'agriculture de l'OMC, le Canada veille à ce que les dispositions relatives à l'accès aux marchés et les autres engagements négociés lors de l'Uruguay Round soient intégralement respectés. Ce processus se poursuivra tout au long de l'an 2000. L'objectif à long terme du Canada est de renforcer, dans le domaine de l'agriculture, un régime commercial fondé sur des règles et, de ce fait, de donner une plus grande orientation de marché aux échanges de produits agricoles. L'application de règles communes à tous les pays est importante pour améliorer l'accès du Canada aux marchés mondiaux, non seulement pour les produits agricoles en vrac, mais aussi pour les produits de consommation et les produits intermédiaires, qui représentent maintenant 39 et 26 p. 100, respectivement, de nos exportations de produits agroalimentaires.

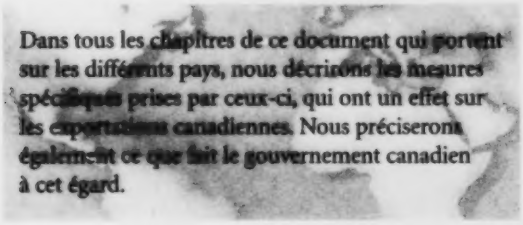
Même si la troisième Conférence ministérielle de l'OMC à Seattle n'a pas donné lieu à l'amorce de négociations commerciales générales, le présent accord de l'Uruguay Round sur l'agriculture a néanmoins donné aux membres de l'OMC un mandat (connu sous le nom de « calendrier faisant partie intégrante de l'Accord ») qui leur a permis d'amorcer des négociations à ce sujet en janvier 2000. Dans le cadre de ces négociations, le Canada continue de poursuivre les objectifs de sa position initiale, qui ont été annoncés le 19 août 1999 par le ministre Pettigrew et le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, Lyle Vanclief. Les principaux éléments de cette position sont les suivants :

- l'élimination dans les plus brefs délais, de toute subvention à l'exportation;
- la plus grande réduction possible des soutiens intérieurs faussant les échanges, en exigeant notamment un plafonnement général de toutes les formes de soutiens intérieurs;
- une plus grande ouverture des marchés pour les produits agricoles et agroalimentaires à valeur ajoutée par l'entremise de réductions tarifaires et de l'harmonisation, de l'augmentation des contingents tarifaires et de l'élimination des droits de douane applicables dans la limite de ceux-ci;
- le maintien de la capacité du Canada de poursuivre une organisation méthodique de son marché (par exemple, la Commission canadienne du blé, la gestion de l'offre);
- l'instauration de nouvelles disciplines en matière de taxes et de restrictions à l'exportation;
- la création d'un groupe de travail de l'OMC sur la biotechnologie afin de déterminer si les règles actuelles sont adéquates et d'apporter des améliorations dans le domaine des mesures sanitaires et phytosanitaires.

Ces priorités canadiennes ont été élaborées dans le cadre de consultations à grande échelle auprès des provinces, du secteur des produits agroalimentaires et de la population en général. Tout au long de la réunion qui aura lieu à Genève, le gouvernement compte poursuivre le dialogue avec les Canadiens.

Obstacles techniques au commerce

L'objectif du Canada est de veiller à ce que les mesures concernant les normes, généralement établies dans le but de protéger la santé et la sécurité, les consommateurs ou l'environnement, ne se traduisent pas par un traitement discriminatoire des produits canadiens et soient à la fine pointe des développements scientifiques. Ces mesures comprennent notamment les règlements techniques obligatoires, les normes facultatives et les méthodes d'évaluation de la conformité qui permettent de déterminer si un produit satisfait aux exigences d'une norme ou d'un règlement donné.



Dans tous les chapitres de ce document qui portent sur les différents pays, nous décrirons les mesures spécifiques prises par ceux-ci, qui ont un effet sur les exportations canadiennes. Nous préciserons également ce que fait le gouvernement canadien à cet égard.

L'Accord sur les obstacles techniques au commerce de l'OMC décrit les obligations et droits des membres relativement à l'élaboration et à la mise en œuvre de mesures relatives aux normes qui ont des répercussions sur le commerce. L'Accord repose sur le principe que les pays ont le droit d'adopter et d'appliquer de telles mesures (par exemple, de réglementation), sous réserve qu'elles ne restreignent pas le commerce international plus qu'il n'est nécessaire. Les désaccords concernant les obstacles techniques au commerce peuvent être résolus par le truchement des mécanismes de règlement des différends de l'OMC.

Le Canada encourage l'acceptation générale et le respect de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce et du Code de bonne pratique (qui s'applique aux normes facultatives), comme l'a montré le Conseil canadien des normes en se conformant à celui-ci. Le Canada participe aussi aux activités de l'Organisation internationale de normalisation (ISO). Il a été parmi les premiers à se doter d'une infrastructure permettant aux entreprises canadiennes d'adhérer aux normes ISO 14000 sur les systèmes de gestion environnementale et d'ainsi promouvoir nos exportations tout en répondant aux exigences de nos clients étrangers.

La question de précaution (parfois appelée approche de précaution ou principe de précaution) en matière de réglementation est devenue un enjeu de plus en plus important dans un grand nombre de domaines d'intérêt pour les Canadiens, tels que la santé et la sécurité, la protection de l'environnement et les pêches. Le concept de précaution peut prendre différentes formes, sur le plan tant intérieur qu'international, selon le contexte en question; pour cette raison, il porte aux malentendus et aux abus. On l'a déjà invoqué pour justifier des mesures de distorsion du commerce, par exemple dans le différend impliquant les États-Unis relatif aux hormones de croissance du bœuf, et de façon à saper l'approche scientifique de réglementation. Le Canada s'efforcera de veiller à avoir une position claire et cohérente sur la définition et l'utilisation d'une approche de précaution sur le plan intérieur et international qui est fondée sur les principes convenus, qui s'accompagne d'évaluations scientifiques des risques et qui soit la moins susceptible de favoriser une prise de décision arbitraire ou abusive sur les plans économique, social et commercial.

En vertu de l'Accord sur les obstacles techniques de l'OMC, le Canada continuera de faciliter l'accès aux marchés en réclamant que soient abolies les entraves inutiles au commerce qui sont liées à des règlements, ce qui permettrait d'abaisser les coûts de production et d'exportation. Parmi les activités axées sur la réalisation de cet objectif, on peut citer les efforts en vue d'accroître la transparence, la promotion de la réforme réglementaire, l'harmonisation des normes sur le plan international et avec les partenaires commerciaux du Canada et la négociation d'accords de reconnaissance mutuelle (ARM) sur les évaluations de conformité. Le Canada participe activement au programme de travail permanent du Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC et se prépare en vue de la deuxième révision triennale qui aura lieu en l'an 2000 et lui donnera l'occasion de défendre encore la mise en œuvre de l'Accord sur le plan international.

Mesures sanitaires et phytosanitaires

L'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) de l'OMC est conçu pour empêcher l'utilisation de mesures SPS comme restrictions commerciales déguisées, tout en préservant le droit d'un pays de prendre les mesures nécessaires pour protéger la santé humaine, animale ou végétale (y compris forestière). L'Accord SPS est en vigueur depuis 1995 et réussit assez bien à donner plus de transparence au système commercial, à déceler l'utilisation inappropriée de mesures SPS et à promouvoir l'utilisation d'évaluations des risques sur une base scientifique au moment d'adopter de nouvelles mesures. Il a aussi fourni une

base pour le règlement, officiel et informel, de différends commerciaux relatifs aux mesures SPS. En participant au Comité SPS de l'OMC, l'organe responsable de l'application de l'Accord, les membres de l'OMC ont pu soulever et résoudre des questions concernant des mesures prises par d'autres membres. L'Accord a également réussi dans une certaine mesure à promouvoir l'élaboration et l'utilisation de normes internationales.

L'Accord a notamment amélioré la transparence du commerce international. Grâce à ses procédures de notification, les membres sont maintenant mieux informés des mesures que proposent d'adopter d'autres membres et ils ont la possibilité de faire valoir tôt dans le processus les incidences qu'auraient de telles mesures sur le commerce.

Aux termes de l'Accord, le Comité SPS reverra le fonctionnement et la mise en œuvre de l'Accord trois ans après son entrée en vigueur, et il pourra présenter au Conseil du commerce des marchandises des propositions d'amendements du texte compte tenu de l'expérience acquise au cours de sa mise en œuvre. Le Comité a commencé sa revue en mars 1998 et a approuvé son rapport final à sa réunion de mars 1999. Bien que plusieurs problèmes de mise en œuvre et de fonctionnement aient été relevés et aient fait l'objet de discussions, le Comité a conclu que rien ne justifiait d'amender le texte de l'Accord.

Le Canada a continué en 1999 de recourir aux procédures de règlement des différends de l'OMC pour contester les mesures SPS injustifiées prises par ses partenaires commerciaux, notamment la décision de l'UE d'interdire l'importation de la viande provenant de bovins canadiens traités avec des hormones de croissance et la décision de l'Australie d'interdire l'importation de saumon canadien frais, réfrigéré ou congelé.

Biotechnologie — OMC

L'un des leaders mondiaux en R-D dans le domaine, le Canada attache une importance particulière à la biotechnologie. La biotechnologie, surtout la biotechnologie agricole et les produits qui en résultent, est en voie de devenir un dossier litigieux au plan du commerce international, avec des incidences possibles pour le gouvernement, l'industrie, le consommateur et d'autres. Elle a suscité des discussions dans de nombreux forums internationaux, comme le Codex Alimentarius, le Protocole sur la biosécurité, l'OCDE, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture et l'Organisation mondiale de la santé. Dans ces milieux, la question a refocalisé l'attention sur la sécurité et la gestion des risques. Il y a cependant une dimension commerciale correspondante dont doit traiter l'OMC.

À l'OMC, le Canada a proposé la constitution d'un groupe de travail sur la biotechnologie. Il est d'avis qu'il faut entreprendre un exercice collectif, large et horizontal, limité dans le temps et destiné à déterminer de quelle façon les dispositions de l'OMC s'appliquent à la biotechnologie. Il s'agirait d'établir si les règles actuelles constituent un cadre suffisant et efficace et s'il faut les étoffer ou les clarifier. Le Canada continuera de militer en faveur de la création du groupe de travail dans le cadre des activités courantes du Conseil de l'OMC.

Recours commerciaux

Le Canada continue de considérer comme une priorité la poursuite de l'amélioration des disciplines, de la transparence et de la clarté dans l'utilisation des recours commerciaux par ses partenaires commerciaux. C'est sur cette base qu'il appuie les nouvelles négociations multilatérales sur les mesures antidumping et les subventions et droits compensateurs. L'importance de cet objectif est évidente, étant donné que de nouveaux utilisateurs non traditionnels de recours commerciaux continuent d'engager des enquêtes. Par exemple, au cours des deux dernières années, des enquêtes antidumping de l'Indonésie et de l'Inde sur les importations de papier journal canadien ont été conclues sans l'application de droits supplémentaires et une enquête de la Chine sur le même produit a donné lieu à l'imposition de droits. Le Canada continuera de suivre les enquêtes concernant les exportations canadiennes et d'aider les entreprises canadiennes visées en plus d'analyser les changements apportés aux lois et pratiques de recours commercial de ses partenaires les plus importants; il présentera des observations au besoin dans certaines enquêtes particulières. À cet égard, le gouvernement canadien est intervenu dans une enquête américaine sur les droits compensateurs touchant les bovins provenant du Canada, dans deux enquêtes américaines sur des mesures de sauvegarde à l'égard des produits à base d'acier, dans l'enquête chinoise sur le papier journal et lors de plusieurs réexamens d'ordonnances américaines de droits antidumping et de droits compensateurs visant des produits canadiens.

Le Canada continue de participer aux travaux des comités des subventions, des pratiques antidumping et des mesures de sauvegarde de l'OMC, pour veiller à ce que tous les membres administrent leurs lois sur les recours commerciaux de façon conforme aux règles de l'organisme. Il poursuivra aussi son œuvre dans le contexte de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires de l'OMC, ainsi qu'au sein du Comité de l'agriculture, pour assurer l'exécution correcte et l'expansion éventuelle des disciplines de subventions négociées à l'égard des subventions dans le cadre de l'Uruguay Round.

Règles d'origine

L'Accord sur les règles d'origine de l'OMC a établi un programme de travail en vue de l'élaboration de règles d'origine communes concernant les échanges en régime non préférentiel. Le Canada continue de poursuivre son objectif, qui est de parvenir à l'établissement de règles uniformes permettant d'assurer une meilleure transparence et une plus grande certitude pour les commerçants, d'empêcher les pays d'utiliser les règles d'origine pour limiter l'accès aux marchés et d'instaurer des règles techniquement acceptables, tenant compte de la nature mondiale de la production et de l'approvisionnement en produits et matières premières.

Il avait été prévu que le programme de travail se terminerait en juillet 1998; cependant, la complexité du processus, qui devait amener les membres à s'entendre sur les règles pour tous les produits, était telle que le programme de travail a été prolongé. En juin 1999, le Comité technique sur les règles d'origine a déposé auprès du Comité des règles d'origine de l'OMC l'état des résultats de son examen à ce jour aux fins d'examen et d'achèvement éventuel des travaux. Les négociations se poursuivront tout au cours de l'an 2000. L'échéancier des travaux à venir n'a pas encore été fixé.

Facilitation du commerce

En 1996, les ministres du Commerce ont demandé au Conseil du commerce des marchandises d'entreprendre, en s'appuyant sur les travaux d'autres organismes internationaux pertinents, des travaux d'étude et d'analyse sur la simplification des formalités commerciales, afin d'évaluer la portée des règles de l'OMC dans ce domaine. Dans l'exécution de ces travaux, les membres de l'OMC ont fait un inventaire complet des travaux accomplis ou en cours sur la facilitation du commerce dans d'autres organismes internationaux, y compris des organisations non gouvernementales (ONG).

En 1998 se tenait un symposium de l'OMC dont le but était d'aider à identifier les principaux domaines où les négociants se heurtent à des obstacles au commerce transfrontalier. Les représentants du secteur privé y ont souligné que l'OMC devrait jouer un rôle clé dans ce domaine, que ce soit en assurant la pleine application des obligations facilitant le commerce (découlant par exemple des accords sur la valeur en douane et sur les règles d'origine), en étoffant les règles existantes ou en élaborant de nouvelles règles visant à simplifier et à harmoniser les formalités douanières afin d'accroître l'efficacité et de réduire les coûts tant pour le secteur privé que les gouvernements, en plus de favoriser la croissance des investissements.

Le Canada appuie sans réserve cette initiative. Il a d'ailleurs, lors des discussions exploratoires et analytiques qui se sont déroulées en 1998-1999, émis certaines suggestions précises et pratiques autour desquelles les dispositions de l'OMC en matière de facilitation du commerce pourraient être élaborées. Ces suggestions reflètent la vision selon laquelle l'OMC devrait concentrer son action là où elle peut se montrer efficace et combler les lacunes des initiatives d'autres organismes internationaux, en plus de raffiner ses dispositions actuelles en matière de facilitation du commerce. Le Canada a pour objectif de faciliter le commerce de façon pratique et valable pour les négociants, notamment en s'inspirant des obligations de l'OMC pour promouvoir la transparence, hâter le dédouanement des marchandises et réduire, simplifier, mettre à jour et harmoniser les exigences et formalités frontalières. Le Canada appuie fortement l'ajout d'un point sur la facilitation du commerce à l'ordre du jour du prochain cycle de négociations de l'OMC.

Faciliter l'accès aux marchés des services

En 1998, le commerce international dans le secteur des services représentait 19,5 p. 100 de l'ensemble du commerce international. La production de services est une activité économique de base dans presque tous les pays et elle a augmenté considérablement ces dernières années. En 1996, la part des services dans l'ensemble de

la valeur ajoutée au PIB varie entre 40 p. 100 dans les pays les moins développés et plus de 70 p. 100 dans les pays très développés, comme le Canada.

Plus près de nous, le secteur canadien des services est extrêmement dynamique et, pendant les années 1990, a affiché une croissance plus importante que tous les autres secteurs de l'économie. En 1999, par exemple, les services représentaient les deux tiers du PIB total et nos exportations de services ont augmenté de 7,1 p. 100 pour s'élever à 49,2 milliards de dollars. En 1998, 10,6 millions de Canadiens étaient employés dans ce secteur soit 74 p. 100 de toute la population active. Depuis 20 ans, la plupart des emplois créés au Canada l'ont été dans le secteur des services : sur les 4,5 millions d'emplois nets créés depuis 1976, 4,2 millions provenaient des fournisseurs de services. Ce secteur joue un rôle de premier plan dans la transformation de l'économie canadienne en une économie basée sur la connaissance.

Le Canada est le 12e plus grand exportateur de services dans le monde et, étant donné la place qu'occupent les exportations de services dans notre économie, il a beaucoup à gagner des négociations visant une plus grande libéralisation et un plus grand élargissement des marchés internationaux. Qu'il soit question de services ou de marchandises, les États-Unis demeurent notre plus important partenaire commercial. Nos exportations de services sont cependant moins dépendantes d'une clientèle américaine que nos exportations de marchandises, et nos marchés étrangers qui s'accroissent le plus rapidement se trouvent ailleurs dans le monde. Entre 1992 et 1997, par exemple, nos exportations de services commerciaux ont augmenté en moyenne de 82 p. 100 par année au Brésil, de 65 p. 100 au Chili et de 28 p. 100 en Chine. L'importance grandissante de ces marchés renforce les avantages d'une approche multilatérale pour libéraliser les échanges de services.

Les négociations bientôt prévues dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de l'OMC nous permettront de faire un pas de plus dans cette direction. L'AGCS est le premier ensemble multilatéral de règles obligatoires régissant ces échanges si importants. Il est en vigueur depuis l'établissement de l'OMC en 1995.

En vertu de l'AGCS, les membres de l'OMC doivent engager cette année d'autres négociations sur les échanges de services, le but étant d'atteindre progressivement des niveaux plus élevés de libéralisation. Pour préparer les négociations, les membres de l'OMC, et le Canada en particulier, ont engagé des consultations avec le secteur privé et des parties représentant un large éventail d'intérêts, afin de déterminer les sujets et les objectifs de ces négociations.

Pendant que les négociations progresseront, le gouvernement poursuivra ses consultations à grande échelle auprès des gouvernements provinciaux, de l'industrie canadienne et des autres parties intéressées afin de veiller à ce que la position du Canada au cours de ces négociations reflète les intérêts de tous les Canadiens. En tant qu'exportateur important de services dans le monde, le Canada exercera des pressions pour obtenir des règles multilatérales exécutables, qui offriront aux entreprises canadiennes un plus grand accès aux marchés étrangers. Parmi les points à considérer, citons les secteurs d'exportation et les marchés d'intérêt pour l'industrie canadienne; les obstacles actuels ou possibles auxquels l'industrie canadienne peut être confrontée lorsqu'elle fournit des services à des marchés ou à des consommateurs étrangers; l'amélioration de l'accès aux pays qui sont des destinations clés pour les exportateurs canadiens; et la possibilité pour les Canadiens d'accéder à des services de qualité à un prix compétitif. De plus, le Canada collaborera avec les autres pays membres de l'OMC pour améliorer la transparence et la clarté de l'Accord, de façon à le rendre plus convivial.

Lors des négociations, le Canada intensifiera ses efforts pour que nos fournisseurs de services aient un plus grand accès aux secteurs qui présentent le plus de potentiel tels que les services professionnels, commerciaux et financiers, les services de télécommunications et d'informatique, ainsi que les services de l'environnement et de transport. Dans certains secteurs intérieurs de services, toutefois, il se peut que le Canada ait moins avantage à libéraliser les marchés. Le gouvernement a l'intention de continuer à défendre un objectif clair et depuis longtemps établi, à savoir préserver sa liberté d'action dans des secteurs de services clés, notamment la santé, l'éducation et la culture.

Services financiers

Les services financiers interviennent dans toute transaction commerciale, qu'elle soit intérieure ou internationale. Pour cette raison, les institutions

financières canadiennes ont un rôle essentiel à jouer dans le soutien des activités des exportateurs canadiens de produits et de services. Du reste, outre leur fonction d'intermédiaires, elles sont elles-mêmes des exportatrices de services. En 1999, leurs exportations totalisaient plus de 5 milliards de dollars.

En matière d'accès aux marchés clés, la priorité va aux États-Unis, au Mexique, à l'Asie (notamment la Chine) et à l'Amérique latine. À cet égard, l'accession de la Chine à l'OMC offrira de nouveaux débouchés aux institutions financières canadiennes. En outre, dans le cadre des négociations en cours en vertu de l'AGCS, le Canada veille à élargir la portée des résultats de l'accord sur les services financiers conclu en 1997 et entré en vigueur le 1er mars 1999.

Télécommunications de base

L'Accord sur les télécommunications de base (ATB) a été conclu en février 1997 dans le cadre de l'AGCS et est entré en vigueur le 5 février 1998. Les pays qui ont participé aux négociations représentaient plus de 90 p. 100 des recettes mondiales du secteur des télécommunications. Dans cet accord, les participants ont pris des engagements précis quant à l'accès au marché, au traitement national et à l'application de principes réglementaires favorisant la concurrence. Jusqu'à présent, le Canada a rempli tous ses engagements dans les délais prévus ou avant. Le 1er mars 2000, il a notamment aboli son dernier monopole dans les télécommunications, celui de Télésat dans le domaine des satellites fixes. L'ATB ne porte pas sur les services de radiodiffusion. Les engagements pris par les pays participants seront mis en œuvre au cours de la prochaine décennie. Le Canada suivra de près la mise en œuvre de l'ATB par ses partenaires commerciaux afin d'assurer que l'industrie canadienne puisse accéder à de nouveaux marchés.

Services professionnels

Ces dernières années, les fournisseurs canadiens de services professionnels (ingénieurs, comptables, architectes, conseillers juridiques étrangers, etc.) ont de plus en plus exporté leurs compétences à l'étranger. À titre d'exemple, les entreprises canadiennes se sont classées au quatrième rang pour le total de la facturation internationale dans le secteur du génie conseil, après les États-Unis, le Royaume-Uni et les Pays-Bas. Comme le Canada fonctionne sous deux régimes juridiques (la common law et le droit civil), les cabinets d'avocats canadiens sont bien placés pour tirer avantage des débouchés mondiaux. Les cabinets d'experts-comptables canadiens déploient de plus en plus d'efforts pour former des alliances internationales, en plus de celles qui existent déjà à l'échelle nationale et interprovinciale. Les cabinets d'architectes ont entrepris des projets dans des domaines où leurs compétences sont reconnues sur le plan international : écoles, aéroports, conceptions adaptées à l'Arctique et technologies de la construction, complexes de bureaux; ils sont tous particulièrement présents dans la région Asie-Pacifique.

Les fournisseurs canadiens de services professionnels profitent grandement des engagements obtenus par le Canada auprès des autres pays qui ont signé l'AGCS. Les négociations dans le cadre de cet accord, prévues pour bientôt, seront un excellent moyen de leur procurer un meilleur accès aux marchés. Cet objectif pourrait être atteint en obtenant de nos partenaires de l'OMC des engagements plus fermes et en renforçant les disciplines prévues dans l'AGCS pour mettre un frein aux restrictions d'origine intérieure (exigences et formalités de qualification, normes techniques et exigences relatives aux permis), afin d'assurer qu'elles sont fondées sur des critères objectifs et transparents. À cet égard, l'OMC formait en avril 1999 un Groupe de travail de la réglementation intérieure ayant pour mandat d'élaborer des disciplines générales pour les services professionnels (et, éventuellement, pour d'autres services) en se fondant sur les travaux accomplis par le Groupe de travail des services professionnels depuis 1995.

Faciliter la négociation d'ARM entre le Canada et des organismes professionnels étrangers permettrait également d'offrir de nouveaux débouchés aux exportateurs de services professionnels. À titre d'exemple, l'année 1999 fut marquée par la conclusion d'un ARM important entre le Conseil canadien des ingénieurs professionnels et l'organisme équivalent en France. Le gouvernement continuera de promouvoir et d'appuyer la négociation de tels accords.

Dossiers d'accès aux marchés des produits et des services

Marchés publics

Pour profiter du potentiel important pour le commerce international que représentent les dépenses mondiales annuelles des gouvernements, qui se chiffrent par centaines de milliards de dollars, le Canada s'est efforcé d'améliorer l'accès aux marchés dans un certain

nombre de forums. L'élargissement à de nouveaux secteurs et la réduction des mesures discriminatoires qui entravent l'accès au marché américain et à d'autres marchés intéressants donneraient aux exportateurs canadiens accès à d'importants nouveaux débouchés. Pour multiplier les débouchés, le Canada appuie une gamme d'activités qui ont pour but d'élargir et de renforcer les dispositions régissant les marchés publics ainsi que d'assurer l'application effective des dispositions existantes.

Le Canada a adhéré, avec 25 autres pays, à l'Accord sur les marchés publics (AMP). Cet accord constitue une base pour l'accès garanti des fournisseurs canadiens aux marchés publics des États-Unis, de l'Union européenne, du Japon et d'autres pays et régions qui sont importants pour le Canada. L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) fournit la base permettant un meilleur accès aux marchés publics des États-Unis et du Mexique.

Le Canada persiste dans ses efforts pour élargir et rendre plus sûr l'accès aux marchés par l'intermédiaire de l'AMP de l'OMC. L'examen de l'AMP, qui a pour but d'accroître la portée de l'entente, et de la simplifier, ainsi que d'éliminer les mesures discriminatoires, demeure une priorité. Nous travaillons toujours à l'établissement des priorités du Canada pour une plus grande ouverture des marchés, en tenant compte des représentations des provinces et des autres parties intéressées. En 1999, le Canada et les autres économies membres de l'APEC ont mis la dernière main à des principes d'application facultative en matière de marchés publics. Nous continuons de collaborer avec nos homologues de l'UE et de l'AELE pour accélérer le processus de démantèlement des obstacles à la vente aux organismes gouvernementaux à l'échelle mondiale et jouons également un rôle actif dans les négociations sur les marchés publics de la ZLEA.

Commerce électronique

L'utilisation du commerce électronique pourrait constituer l'un des facteurs les plus importants dans l'expansion des échanges commerciaux au cours du XXIe siècle. L'OMC et la ZLEA ont toutes deux lancé des programmes de travail pour examiner les aspects du commerce électronique qui se rapportent aux échanges internationaux. Celui de l'OMC a fourni des éclaircissements utiles sur la façon dont les accords de l'OMC entrent en jeu dans les transactions faites par voie électronique. Il reste cependant du travail à accomplir dans ce domaine. Le Comité mixte d'experts du secteur gouvernemental et du secteur privé sur le commerce électronique de la ZLEA a réuni des représentants de pays de différents niveaux de développement pour discuter du sujet. Pendant que les travaux progresseront dans ces réunions ou d'autres forums tels que l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, le gouvernement consultera les Canadiens à propos de l'élaboration d'une politique commerciale permettant de faciliter le commerce électronique mondial. Le Canada s'intéresse tout particulièrement à cibler et résoudre les problèmes qui nécessitent une intervention aux niveaux national et international.

Règlement de différends

Le mécanisme de règlement des différends de l'OMC, qui contribue à l'élaboration de normes commerciales communes à tous les membres et assure aux fournisseurs canadiens de produits et de services un accès aux marchés mondiaux, sert les intérêts commerciaux du Canada dans leur ensemble. Le Mémorandum relatif au règlement des différends est un accord entre les membres de l'OMC qui établit un processus à cette fin. Il est considéré à juste titre comme étant l'une des pierres angulaires de l'OMC, car il établit un système équitable, efficace et crédible, dont tous les membres peuvent se prévaloir. Comparé au mécanisme instauré par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), le système qui découle du Mémorandum établit plus précisément les règles de procédure et les calendriers à respecter en plus d'empêcher la partie perdante de bloquer l'adoption de la décision. L'Organe de règlement des différends (c'est-à-dire, le Conseil général siégeant sous la gouverne d'un autre président) est responsable de l'administration du Mémorandum.

Avec de nouvelles règles pour l'établissement automatique de groupes spéciaux et pour l'adoption de leurs rapports et avec la création d'un Organe d'appel autonome, le Mémorandum renforce la primauté du droit et contribue par là même à la consolidation d'un système d'échanges multilatéraux fondé sur des règles. La confiance qu'il inspire aux membres ne fait qu'augmenter, comme le montrent le nombre d'affaires soumises (plus de 180 jusqu'à ce jour) et la proportion des différends qui sont réglés au niveau de la consultation (environ 1 sur 4).

Le Canada continuera d'utiliser le mécanisme de règlement des différends de l'OMC aussi souvent que nécessaire, pour veiller à ce que nos exportateurs ne soient pas confrontés à des obstacles incompatibles avec les accords de l'OMC. Le Canada a été l'un des plus fréquents utilisateurs de ce mécanisme et, depuis 1995, il a intenté six poursuites en vertu du Mémorandum, en plus de participer aux consultations d'autres membres ou d'intervenir dans les travaux de groupes spéciaux dans 30 autres affaires.

Récemment, le Canada a eu recours au processus de règlement des différends pour soutenir les intérêts canadiens dans les secteurs de la pêche, de l'exploitation minière et l'aérospatiale. Le 6 novembre 1998, l'ORD adoptait les rapports du groupe spécial et de l'Organe d'appel, selon lesquels l'interdiction par l'Australie des importations de saumon frais, réfrigéré ou surgelé en provenance du Canada était contraire aux obligations de l'Australie en vertu des règles de l'OMC. En particulier, les rapports ont constaté que cette interdiction, en vigueur depuis 1975, n'est pas fondée sur une évaluation des risques et que l'Australie avait adopté des distinctions arbitraires ou injustifiables dans les niveaux de protection sanitaires qui entraînaient une discrimination ou une restriction déguisée au commerce international. Le Canada a contesté les nouvelles politiques en matière d'importation du poisson annoncées par l'Australie le 19 juillet 1999, sous prétexte qu'elles représentent des mesures trop restrictives pour le commerce et qu'elles ne sont pas compatibles avec les obligations prises par l'Australie dans le cadre de l'OMC. Le 31 janvier 2000, un groupe spécial de l'OMC a confirmé cette position et le Canada attend maintenant les résultats de l'arbitrage qui déterminera la valeur des mesures de rétorsion qu'il peut prendre à l'égard de l'Australie. Le Canada conteste également l'interdiction par la France de la fabrication, du traitement, de la vente et de l'importation de l'amiante et de produits contenant de l'amiante.

Le Canada et les États-Unis ont également contesté l'interdiction prononcée par l'UE à l'endroit des importations de viande de bœuf produite avec des hormones de croissance. Un groupe spécial chargé du règlement des différents et l'Organe d'appel ont conclu que cette interdiction contrevenait aux termes de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires parce qu'elle n'était fondée sur aucune preuve scientifique. Puisque le 13 mai 1999, date limite pour mettre en œuvre les recommandations de l'ORD, l'UE n'avait pas rempli ses obligations, le Canada a décidé d'imposer des mesures de rétorsion sur différents produits en provenance de l'UE, qui s'élèvent à 11,3 millions de dollars annuellement.

Le Canada a contesté le programme brésilien PROEX de subventions aux exportations en vertu de l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires. La composante « d'égalisation des intérêts » de ce programme prévoit le versement de subventions pour réduire les coûts de financement des exportateurs brésiliens. La plainte du Canada a trait à l'application de ce programme dans le secteur des aéronefs. Le Brésil a, pour sa part, contesté divers programmes canadiens de soutien à l'industrie, et notamment à l'aérospatiale. Le 20 août 1999, l'ORD a adopté le rapport de l'Organe d'appel et le rapport du groupe spécial sur les deux plaintes. En ce qui concerne celle qui porte sur le programme de subventions PROEX, l'ORD a conclu que ces mesures étaient incompatibles avec les obligations prises par le Brésil en vertu de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires. Les rapports en sont venus à la même conclusion pour certaines des mesures canadiennes; ils réfutent cependant la plainte du Brésil voulant que l'aide de la Société pour l'expansion des exportations (SEE) au secteur des aéronefs de transport régional constituait une subvention à l'exportation. Le 9 décembre 1999, l'ORD mettait sur pied deux groupes spéciaux pour examiner la conformité aux obligations de l'OMC des mesures adoptées par le Brésil et le Canada pour mettre en œuvre ses décisions. Au moment où le présent rapport allait sous presse, les décisions de ces groupes spéciaux étaient attendues fin mars ou début avril 2000.

Un groupe spécial vient de rendre des décisions quant à deux plaintes visant le Canada, une provenant des États-Unis et l'autre de la Nouvelle-Zélande. Celle des États-Unis portait sur des subventions prétendument accordées à l'exportation des produits laitiers et sur notre administration d'un contingent tarifaire applicable au lait. La Nouvelle-Zélande, quant à elle, prétendait que le Canada possédait un régime de subventions à l'exportation des produits laitiers. L'ORD a conclu que les mesures en question étaient incompatibles avec certaines des obligations du Canada en vertu des règles de l'OMC. L'Organe d'appel a toutefois maintenu les conditions que le Canada a annexées à son contingent tarifaire. Le Canada prend des mesures pour mettre en œuvre les recommandations de l'ORD d'ici le 31 décembre 2000.

Un groupe spécial de l'OMC, qui a examiné des plaintes formulées par le Japon et l'UE, a établi que les mesures prises par le Canada pour mettre en vigueur le Pacte de l'automobile étaient incompatibles avec ses obligations en vertu des règles de l'OMC. Le gouvernement a annoncé que le Canada avait l'intention de faire appel pour contester certains éléments du rapport car il croit que des erreurs de droit ont été commises et que les principales dispositions de l'OMC ont été interprétées dans un sens trop large. Il est prévu que le rapport de l'Organe d'appel de l'OMC sera disponible avant mai 2000.

Un autre groupe spécial a été formé pour étudier une plainte de l'UE, qui porte sur l'absence prétendue de protection des inventions par le Canada dans le secteur des médicaments.

Le Canada suit de près le déroulement des différends commerciaux mettant en cause d'autres membres de l'OMC et y participe dès que nos intérêts économiques ou celui que nous portons en général à l'OMC justifient une intervention. Il s'estime en droit de présenter des arguments à titre de partie intéressée aux groupes spéciaux et à l'Organe d'appel, par exemple dans la plainte portée contre les mesures américaines touchant l'importation de viande d'agneau fraîche, réfrigérée ou surgelée en provenance de la Nouvelle-Zélande. L'intérêt du Canada dans ce conflit est de veiller à ce que l'article 802 de l'ALENA portant sur les exemptions des mesures de sauvegarde soit conforme aux règles de l'OMC. En 1999, le Canada a participé à titre de tiers aux groupes spéciaux de l'OMC sur le traitement fiscal américain des sociétés de vente à l'étranger et l'article 301 de la loi de 1974 sur le commerce extérieur des États-Unis.

Dans le but de renforcer encore cette pierre angulaire du système commercial multilatéral, le Canada a participé activement au réexamen du Mémorandum et a proposé des perfectionnements dans les domaines suivants : amélioration de la transparence du système, amélioration des mécanismes de mise en œuvre des recommandations et des décisions de l'ORD, réduction des possibilités de mesures unilatérales pour les membres et mesures visant à faire en sorte que tous les membres puissent avoir accès au système de règlement des différends. À la suite de cet examen, des modifications au Mémorandum ont été présentées aux ministres à la troisième Conférence ministérielle de Seattle. Même si ces pourparlers ont été suspendus, on espère que les modifications seront bientôt adoptées par les pays membres de l'OMC.

Accession à l'Organisation mondiale du commerce

En 1999, des négociations d'accession ont été conclues entre les membres de l'OMC et trois pays, la Lettonie, l'Estonie et la Jordanie. Ces pays font maintenant partie des 136 membres de l'OMC. On s'attend à ce que la Géorgie joigne les rangs sous peu. Environ 30 autres pays et territoires douaniers en sont rendus à différentes étapes du processus, notamment l'Algérie, la Chine, le Taïpei chinois, la Croatie, la Lituanie, la Russie, l'Arabie saoudite, l'Ukraine et le Vietnam. Les accords bilatéraux d'accès au marché que la Chine a conclus en novembre dernier avec les États-Unis et le Canada lui ont permis de faire avancer son dossier d'accession à l'OMC, mais il lui reste encore beaucoup à faire au niveau multilatéral (par exemple, dans la mise en œuvre des règles sur le commerce des produits agricoles).

Comme les années précédentes, le Canada continuera de jouer un rôle actif dans ces négociations. Il soutient l'augmentation du nombre des pays membres pour deux raisons :

- assurer un accès plus ouvert, non discriminatoire et prévisible aux exportations canadiennes de produits et de services vers les marchés en cause;
- y établir des régimes commerciaux transparents et soumis à des règles et contribuer par là encore davantage à la stabilité économique, à la paix et à la prospérité.

Les négociations se déroulent parallèlement sur les plans multilatéral et bilatéral. Un groupe de travail de l'OMC comprenant des membres intéressés examine le régime commercial de chaque pays candidat et relève les modifications nécessaires pour que ce régime soit conforme aux critères de l'OMC. En participant aux délibérations de groupes de travail, le Canada est en mesure de veiller à ce que l'accession d'un pays mène à un environnement commercial plus prévisible et moins soumis à l'arbitraire.

Dans les négociations bilatérales, le Canada s'efforce d'obtenir un meilleur accès dans des secteurs de produits et de services ciblés. Il s'intéresse tout particulièrement à la réduction ou à l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires, et à l'obtention d'engagements dans les quatre aspects de commerce des services, soit l'offre de services outre-frontière, la consommation à l'étranger, la présence commerciale et la mobilité des personnes. Les négociations sur l'accession offrent une occasion unique de résoudre les problèmes d'accès auxquels le Canada doit faire face dans le marché d'un éventuel nouveau membre.

3. *Investissement*

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Les mouvements de capitaux étrangers à l'échelle mondiale ont affiché une croissance rapide ces dernières années et occupé une place importante dans le phénomène de la mondialisation. La valeur globale des IED a plus que sextuplé au cours des deux dernières décennies, passant de 524 milliards à 3,5 billions de dollars américains entre 1980 et 1997.

Le Canada participe intensément à l'activité économique mondiale. La valeur des IDCE a plus que triplé, passant de 74 milliards de dollars en 1987 à 240 milliards de dollars en 1998. Pendant la même période, la valeur des investissements étrangers directs au Canada a doublé, passant de 106 à 217 milliards de dollars. Depuis 1996, les IDCE dépassent en valeur les IED au Canada.

Investissements directs canadiens à l'étranger

Les investissements à l'étranger faits par des entreprises canadiennes engendrent des activités économiques intérieures et stimulent les exportations de produits et services canadiens. Ils permettent aux entreprises de chercher le pays d'accueil qui offre les plus grandes possibilités de compétitivité et de succès économique. Les études indiquent qu'entre 30 et 40 p. 100 des échanges internationaux dans le secteur des produits transformés sont faits entre une société mère et ses filiales étrangères (commerce intra-entreprise). Les faibles niveaux de pénétration de l'importation, dans les marchés étrangers, sont souvent liés au manque d'investissements et à des règles qui favorisent les investisseurs intérieurs.

L'ampleur des activités commerciales des sociétés canadiennes à l'échelle internationale reflète la réalité d'un marché mondial de plus en plus intégré et la nécessité pour nos entreprises d'y évoluer pour demeurer compétitives. L'investissement à l'étranger est un élément essentiel d'une stratégie commerciale, en particulier dans les marchés à croissance rapide où la présence sur place est souvent un préalable nécessaire à un accès qui porte fruit.

En 1998, 53 p. 100 (126 milliards de dollars) des IDCE étaient destinés aux États-Unis et 19 p. 100 (46 milliards de dollars), à l'Union européenne. D'autres investissements canadiens importants étaient faits à la Barbade (14,3 milliards de dollars), aux Bahamas (6,1 milliards de dollars), aux Bermudes (4,7 milliards de dollars), au Chili (4,2 milliards de dollars), au Japon (3,2 milliards de dollars) et à Hong Kong (2,9 milliards de dollars). Les investisseurs canadiens se sont laissés emporter par la vague de mondialisation, alors que les pays en développement deviennent des destinations de plus en plus recherchées pour l'IDCE. En 1988, 14 p. 100 des

investissements du Canada à l'étranger leur étaient destinés. En 1998, ce pourcentage avait augmenté pour atteindre environ 24 p. 100 (58 milliards de dollars).

Le secteur des services financiers et de l'assurance recevait environ 33 p. 100 des IDCE en 1998, contre 23 p. 100 au secteur de l'énergie et des minéraux métalliques et 11 p. 100 à celui des services et du commerce de détail. Le reste était largement distribué entre les autres secteurs industriels. Les investissements à l'étranger des entreprises canadiennes contribuent à l'activité économique au Canada et stimulent nos exportations de produits et de services. Dans le secteur des métaux et des minéraux, par exemple, ils entraînent au Canada des ventes de machinerie et d'équipement, ainsi que de services liés au génie, à l'architecture et à l'environnement.

Investissements étrangers directs au Canada

On connaît bien maintenant les avantages des mouvements d'investissements. Les pays se livrent d'ailleurs une concurrence féroce pour les attirer. Les IED au Canada sont une source importante d'emplois et engendrent la croissance économique. Ils génèrent des capitaux, de nouvelles idées, de nouvelles technologies et des pratiques commerciales novatrices.

En 1998, les investissements américains au Canada totalisaient 147 milliards de dollars, ou 68 p. 100 de tous les IED (soit une baisse par rapport au sommet de 75 p. 100 atteint en 1985). L'Union européenne nous apportait 45 milliards de dollars ou 19 p. 100 des IED. Parmi les autres investisseurs importants, mentionnons le Japon (8,1 milliards de dollars), Hong Kong (3,4 milliards de dollars), les pays des Caraïbes (2,8 milliards de dollars) et les Bermudes (1,7 milliard de dollars). Ce type d'investissement était bien réparti entre les secteurs de l'industrie canadienne. Les principaux bénéficiaires comprenaient les services financiers (19 p. 100), l'énergie et les métaux (18 p. 100), la machinerie et le matériel de transport (14 p. 100), les services et le commerce de détail (10 p. 100), et le bois et le papier (8 p. 100). Le reste (31 p. 100) était largement réparti entre les autres secteurs.

PROGRAMME D'INVESTISSEMENT INTERNATIONAL DU CANADA

Les règles sur l'investissement peuvent jouer un rôle primordial en protégeant et en facilitant les activités d'investissement à l'étranger des entreprises canadiennes. Des règles internationales, dûment acceptées au moyen d'accords commerciaux intégrés ou de traités sur l'investissement, peuvent être particulièrement importantes pour les plus petites économies comme celle du Canada, qui n'ont pas la marge de manœuvre de partenaires plus puissants, tels que les États-Unis et l'Union européenne. De telles règles, comme celles qui ont été élaborées dans le cadre de l'ALENA et des accords de promotion et de protection de l'investissement étranger, établissent au profit des investisseurs canadiens des paramètres fiables pour une intervention sur les marchés étrangers, notamment en matière de transparence et de prévisibilité; elles favorisent la clarté des formalités, réduisent les délais et encouragent la cohérence des régimes juridiques et des politiques. Elles sécurisent les investisseurs, car elles garantissent que les politiques nationales ne seront pas modifiées sans raison ni appliquées de façon discriminatoire. Elles peuvent également permettre d'améliorer l'accès au marché et de jeter les bases de futures initiatives de libéralisation.

Des travaux récents entrepris par le monde des affaires indiquent que les entreprises canadiennes affrontent encore des obstacles lorsqu'elles se proposent d'investir à l'étranger. Ces obstacles sont liés à des interdictions à l'investissement, des restrictions quant à l'étendue des activités commerciales, des prescriptions de résultats, des autorisations préalables, des exigences en matière de résidence et des restrictions à la libre circulation des gens d'affaires. Il semble que les investisseurs se heurtent le plus souvent à des difficultés en Afrique, en Amérique du Sud, en Chine et en Russie.

Les accords sur l'investissement ne sont nullement une entrave à la capacité d'un pays d'adopter une réglementation conforme à l'intérêt public. Les investisseurs étrangers au Canada (et les investisseurs canadiens à l'étranger) doivent respecter les lois du pays d'accueil, tout comme les citoyens de ce dernier. Les investisseurs étrangers ne peuvent en aucun cas en être dispensés, notamment dans des domaines tels que la concurrence intérieure, l'hygiène publique, les normes du travail ou l'environnement. Les investisseurs étrangers au Canada doivent également se conformer aux mêmes lois que celles auxquelles sont assujettis ici les investisseurs canadiens.

Le régime imposé par le Canada aux investisseurs est généreux et soutient bien la comparaison sur le plan international. Les investissements étrangers très importants et certains autres qui vont à des secteurs sensibles, tels que la culture, sont examinés par Industrie Canada pour assurer qu'ils génèrent des avantages nets. C'est dans les secteurs des services qu'on trouve la plupart des autres restrictions à l'investissement, notamment les services financiers, les télécommunications et le transport. Voilà longtemps que le Canada appuie une approche fondée sur les règles (et non sur la puissance) pour le commerce et les investissements internationaux; il a pour objectif d'amener les autres pays à adopter un régime d'investissement aussi ouvert que le nôtre.

Initiatives bilatérales

Le Canada a négocié 26 accords de promotion et de protection de l'investissement étranger depuis le lancement de son programme en 1989 et il discute actuellement avec plusieurs importants partenaires commerciaux, dont la Chine, la Russie, le Brésil, l'Inde et la Colombie. Ces accords sont des ententes bilatérales réciproques conçues pour protéger et promouvoir l'investissement canadien à l'étranger, en particulier dans les pays en développement, par l'établissement de droits et d'obligations prescrits par la loi. L'investissement dans les pays en développement semble inquiéter davantage les sociétés canadiennes, car elles y sont habituellement confrontées à plus d'obstacles tels un le niveau de transparence moins élevé et des recours n'étant pas facilement accessibles.

Les accords de ce genre conclus par le Canada ont pour utilité de fournir aux investisseurs l'assurance que les règles régissant l'investissement respectent certaines normes d'équité et de prévisibilité. Ils peuvent aider les sociétés canadiennes à atteindre le niveau optimal d'investissement, à diminuer le risque politique et à réduire un grand nombre des coûts liés aux investissements dans les économies émergentes. Sur les marchés mondiaux, on a souvent recours à des traités bilatéraux d'investissement similaires; on en compte actuellement plus de 1 600.

Initiatives régionales

Dans le cadre de l'ALENA, le Canada a négocié un accord général sur l'investissement avec les États-Unis et le Mexique. Les dispositions de l'ALENA à ce sujet ont servi de modèle lors de l'élaboration de celles que contient l'Accord de libre-échange Canada–Chili et la plupart des autres ententes sur l'investissement conclues par le Canada. Depuis septembre 1998, le Canada collabore avec ses partenaires commerciaux et d'investissement de l'hémisphère à l'établissement d'un cadre juridique équitable et transparent pour favoriser l'investissement dans les Amériques sous l'égide de l'initiative liée à la ZLEA.

Le Canada participe aussi à des discussions régionales sur les investissements avec les pays du bassin du Pacifique, dans le cadre de l'APEC. Par l'intermédiaire d'un programme de plans d'action individuelle à participation facultative s'inspirant de principes non obligatoires en matière d'investissement, les économies de l'APEC s'efforcent de libéraliser leurs régimes d'investissement en éliminant les restrictions à l'accès aux marchés et en renforçant leur législation pour protéger l'investissement étranger.

Organisation mondiale du commerce

À la Conférence ministérielle de l'OMC qui s'est tenue à Singapour en 1996, les ministres ont établi un programme de travail d'information sur l'investissement qui avait pour objectif d'étudier les relations entre ce dernier et le commerce. Le Groupe de travail de l'OMC sur le commerce et l'investissement a servi de forum à des discussions équilibrées entre les pays industrialisés et les pays en développement à propos de l'investissement international et de la possibilité d'élaborer des règles dans le cadre de l'OMC. Il a étudié les dispositions d'accords régionaux et bilatéraux et les règles actuelles de l'OMC afin de déterminer si ces dernières devaient être étoffées ou modifiées. Les membres sont parvenus à la conclusion générale que l'investissement international a un effet positif sur la croissance et le développement.

Pendant la période qui a précédé la Conférence ministérielle de Seattle, certains pays, l'UE en tête, ont proposé que l'investissement soit inscrit à l'ordre du jour d'un nouveau cycle de négociations de l'OMC. Cette initiative proposait un cadre modeste pour les négociations et se détachait nettement de l'initiative précédente prônant un accord multilatéral sur l'investissement sous la gouverne de l'OCDE. Les pourparlers de Seattle ont été suspendus et on ne sait toujours pas quelles seront les prochaines étapes.

Au cours de la dernière année, le gouvernement a engagé des consultations à grande échelle avec un échantillon très représentatif des parties intéressées canadiennes afin de les renseigner sur le programme

proposé de l'OMC en matière d'investissement et de recueillir leurs commentaires à ce propos. Plus de 1 100 représentants des provinces, du monde des affaires, des milieux universitaires, ainsi que des organismes défendant les droits de la personne ou voués à la protection de l'environnement et des syndicats, ont été invités à participer aux tables rondes qui se sont tenues dans 11 villes au Canada. On peut trouver le rapport sur les résultats de ces discussions sur le site Web du MAECI (*www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac*). Le gouvernement est résolu à poursuivre le dialogue avec les parties intéressées et à continuer de les informer et de recueillir leurs commentaires.

L'OMC a également prévu un certain nombre de règles sur l'investissement dans ses accords existants. L'Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce interdit diverses prescriptions de résultats, notamment en matière d'équilibre de la balance commerciale, d'approvisionnement intérieur et de restrictions à l'exportation applicables aux secteurs de la fabrication. L'AGCS prévoit un « droit d'établissement », qui accorde aux fournisseurs de services la possibilité de pénétrer dans un autre marché en s'y donnant une présence commerciale dans des secteurs pour lesquels les pays ont pris un engagement. Les signataires de l'AGCS conviennent également d'accorder un traitement non discriminatoire aux entreprises dispensant certains services à l'égard desquels ils ont pris des engagements. L'AGCS ne renferme aucune disposition en matière de protection des investissements (notamment, le droit à des mesures de compensation en cas d'expropriation), ni ne prévoit de processus de règlement des différends entre l'État et l'investisseur. Certaines obligations liées aux investissements, notamment le droit à la présence commerciale pour les fournisseurs de services, seront abordées dans le cadre des négociations mandatées par les dispositions de l'AGCS.

Quelle que soit la décision prise en matière d'investissement, le gouvernement s'engage à protéger le droit du Canada de réglementer ce secteur et de promouvoir les valeurs canadiennes fondamentales dans des domaines stratégiques, tels que la santé, l'éducation, la culture et la protection de l'environnement.

Responsabilités des investisseurs et codes de déontologie

On admet que les sociétés doivent être bien conscientes de leurs responsabilités sociales lorsqu'elles exploitent leur entreprise. Le Canada adhère aux Principes directeurs à l'intention des entreprises multinationales de l'OCDE, une série de normes de conduite d'application volontaire recommandées par les pays membres en matière d'exploitation commerciale sur leur marché. Ces principes directeurs sont actuellement revus par le Comité de l'investissement international et des entreprises multinationales de l'OCDE, qui s'attend à terminer ce travail d'ici juin 2000. Un certain nombre de sociétés canadiennes ont également signé le Code de déontologie canadien du commerce international régissant la conduite des sociétés canadiennes, qui renferme des principes en matière de participation communautaire et de protection de l'environnement, de direction des affaires de même que de santé et de sécurité des employés.

4. *Ouverture sur les Amériques*

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

ALENA

L'Accord de libre-échange nord-américain est entré en vigueur le 1er janvier 1994. L'ALENA, qui a pour objectif d'accroître les échanges commerciaux et les flux d'investissement entre le Canada, les États-Unis et le Mexique, comporte un ambitieux calendrier d'élimination des tarifs douaniers et de réduction des barrières non tarifaires, ainsi que des dispositions détaillées régissant les pratiques commerciales dans la zone de libre-échange. Ces dispositions comprennent des règles visant les investissements, les services, la propriété intellectuelle, la concurrence et l'admission temporaire des gens d'affaires.

L'ALENA ne modifie en rien l'élimination progressive des droits de douane prévue aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), qui a été achevée le 1er janvier 1998. Depuis cette date, les droits applicables aux produits d'origine échangés entre les deux pays ont à peu près tous été éliminés. Certains ont toutefois été maintenus, principalement dans les secteurs canadiens assujettis à la gestion de l'offre (produits laitiers et volaille, par exemple) ainsi que, du côté américain, à l'égard du sucre, des produits laitiers, des arachides et du coton. L'ALENA prévoit l'élimination d'à peu près tous les droits applicables aux produits d'origine échangés entre le Canada et le Mexique d'ici le 1er janvier 2003. La seconde série de réductions « accélérées » de droits, qui couvre environ 1 milliard de dollars américains d'échanges régis par l'ALENA, a été mise en œuvre en août 1998. Des droits mexicains ont été éliminés sur certains produits canadiens comprenant le fil, les produits textiles, les produits chimiques, les matériaux d'étanchéité, certaines montres et d'autres produits.

Le volume global des échanges commerciaux et des investissements entre le Canada, le Mexique et les États-Unis a augmenté considérablement depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994. Dans le domaine des marchandises, les échanges commerciaux du Canada avec les États-Unis et le Mexique étaient d'environ 570 milliards de dollars en 1999. Avec le Mexique, ils se sont accrus de 21,6 p. 100 en 1999 pour atteindre 11 milliards de dollars; notre commerce de marchandises avec les États-Unis a progressé de 11,1 p. 100 pour se chiffrer à 559 milliards de dollars pour la même période. Le Canada dirige 86 p. 100 de ses exportations de marchandises vers ses partenaires de l'ALENA.

Grâce à l'ALENA, les producteurs canadiens sont maintenant mieux à même de réaliser leur plein potentiel, du fait qu'ils évoluent désormais au sein d'une économie nord-américaine à la fois plus intégrée, plus vaste et plus efficace. Les fabricants canadiens peuvent faire venir de partout en Amérique du Nord les produits intermédiaires les moins chers et de la plus grande qualité pour produire des biens finaux destinés à l'exportation. Les consommateurs profitent de cette compétition vive et des marchés intégrés qui offrent de meilleurs prix et une gamme plus variée de produits et de services de calibre supérieur.

L'accès plus facile aux marchés de l'ALENA et la présence de règles claires sur le commerce et l'investissement ont accru l'attrait que présente le Canada aux yeux des investisseurs, aussi bien canadiens qu'étrangers. Les IED au Canada atteignaient 217 milliards de dollars en 1998, dont 68 p. 100 provenaient de nos partenaires de l'ALENA. Les investissements américains directs au Canada ont en effet augmenté pour la cinquième année consécutive, pour atteindre 147 milliards de dollars en 1998, alors que les investissements en provenance du Mexique ont atteint 464 millions de dollars, soit le triple de ce qu'ils étaient en 1993. Les investissements canadiens directs dans les pays de l'ALENA ont également progressé, pour atteindre 126 milliards de dollars aux États-Unis en 1998, environ le double de ce qu'ils étaient en 1993, et plus de 2,2 milliards de dollars au Mexique, soit quatre fois le niveau de 1993.

Sur le plan institutionnel, la mise en œuvre de l'accord est dirigée par la Commission de l'ALENA, qui est composée des ministres du Commerce de chaque pays. Elle supervise les travaux de plus de 30 comités, groupes de travail et autres organes subsidiaires trilatéraux établis dans le cadre de l'Accord pour faciliter le commerce et l'investissement et pour veiller à l'exécution et à l'administration efficaces des règles de l'ALENA. Les groupes de travail et les comités de l'ALENA fournissent également un mécanisme transparent permettant de discuter des problèmes et de prévenir les conflits, car un dialogue peut être entamé dès que des points litigieux apparaissent.

Lors de la plus récente réunion de la Commission, en avril 1999, les ministres ont terminé un « examen opérationnel » du programme de travail de l'ALENA lancé en 1998 pour en examiner la structure, les mandats et les priorités futures. L'examen a donné de bons résultats en incitant les membres à persévérer dans la mise en œuvre continue des institutions de l'ALENA; cet examen a aussi permis de mettre en place une structure de gestion en vue de mieux suivre les efforts de coopération dans le cadre du régime de l'ALENA. À cette réunion, la commission a également eu l'occasion d'évaluer les répercussions de l'ALENA au cours de ses cinq premières années d'existence et de fixer l'itinéraire à suivre pour l'avenir.

Les ministres des trois parties de l'ALENA ont également accepté au cours de la rencontre de la Commission de s'efforcer de mieux faire connaître les bienfaits de l'Accord, par l'intermédiaire d'activités de diffusion ou de promotion. À ce titre, le MAECI a lancé un site Web de l'ALENA remanié (*www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/*) et a publié un document intitulé « L'ALENA à cinq ans : un partenariat productif » qui examine les effets de l'entente au Canada.

Règlement des différends dans le cadre de l'ALENA

La vaste majorité de nos échanges avec les États-Unis et le Mexique sur le plan du commerce et des investissements se déroule maintenant dans le contexte des règles claires et bien établies de l'ALENA, mais il est inévitable que des désaccords se produisent au sein d'une zone commerciale aussi vaste. Aussi l'ALENA offre-t-il aux gouvernements concernés la possibilité de résoudre ces différends par l'intermédiaire de comités et de groupes de travail, ou par d'autres formules de consultation. Si aucune solution mutuellement acceptable ne peut être trouvée, l'ALENA prévoit un processus expéditif et efficace de règlement des différends. Si ce sont les droits et obligations définis par l'OMC qui sont en cause, les parties à l'ALENA peuvent aussi recourir au mécanisme de règlement des différends de l'OMC plutôt qu'à celui de l'ALENA.

Le chapitre 20 comprend des clauses relatives à la prévention ou au règlement de différends concernant l'interprétation ou l'application de l'ALENA, à l'exception des questions couvertes par le chapitre 19. Il y a également des règles particulières pour les questions couvertes par les chapitres 11 (Investissement) et 14 (Services financiers). Le chapitre 19 de l'ALENA permet de soumettre à l'arbitrage d'un groupe spécial binational, plutôt qu'à la décision finale d'un tribunal, toute mesure prise par l'une des parties en matière de mesures antidumping ou de droits compensateurs.

Entre novembre 1998 et novembre 1999, aucune nouvelle demande n'a été présentée en vertu du chapitre 19 pour réviser des décisions prises par des organismes

canadiens dans des affaires de mesures antidumping ou de droits compensateurs. Des producteurs canadiens ont présenté deux demandes de révision de décisions prises par des organismes américains (une concernant les feuillards d'acier au carbone traité contre la corrosion et l'autre, les plaques d'acier au carbone coupées à longueur). Six autres affaires touchant des produits ou des organismes canadiens n'ont pas encore été réglées, dont quatre découlent de décisions d'organismes canadiens (plaques d'acier au carbone laminées à chaud en provenance du Mexique, aliments pour bébé en provenance des États-Unis, feuillards d'acier plat au carbone laminés réduits à froid en provenance des États-Unis et raccords en cuivre en provenance des États-Unis), et deux de décisions d'organismes américains (feuillards d'acier au carbone traité contre la corrosion et tôles et feuillards en cuivre). Deux autres affaires de mesures antidumping ont également été réglées pendant cette période; la première, présentée en 1996, concernait la révision d'une décision d'un organisme mexicain à propos de plaques d'acier laminées en provenance du Canada et la seconde, datant de 1997, visait la révision d'une décision d'un organisme américain sur les feuillards d'acier plat au carbone traités contre la corrosion en provenance du Canada.

Il y a également plusieurs différends entre le Mexique et les États-Unis pour lesquels une décision doit être rendue en vertu du chapitre 20 et auxquelles le Canada est une partie intéressée. Ils concernent les services de camionnage et d'autocar frontaliers et l'ouverture du marché américain au sucre mexicain. Le groupe spécial sur le différend concernant les services de camionnage et d'autocar transfrontaliers a commencé ses travaux au début de l'an 2000.

En mars 1999, en vertu des dispositions du chapitre 11 touchant le règlement des différends entre un investisseur et le pays d'accueil, Pope & Talbot Inc. (États-Unis) a soumis à l'arbitrage une plainte contre le Canada au sujet de la mise en œuvre de l'Accord Canada–États-Unis sur le bois d'œuvre résineux. Le différend opposant depuis octobre 1998 S.D. Myers Inc. (États-Unis) au Canada, au sujet de l'interdiction prononcée par celui-ci en 1995 quant à l'exportation de déchets contenant des BPC vers les États-Unis, en est toujours au stade de l'arbitrage. Sun Belt Water Inc. (États-Unis) n'a pas encore soumis son litige contre le Canada à l'arbitrage, même si elle est autorisée à le faire depuis mars 1999. Dans le cadre du processus permanent d'examen du fonctionnement de l'ALENA par les parties, le Canada continue de collaborer avec les États-Unis et le Mexique pour éclaircir la notion d'expropriation contenue dans le chapitre 11 et d'améliorer la transparence des dispositions de règlement des différends entre un investisseur et le pays d'accueil.

Préparer l'avenir

L'ALENA n'est pas un accord statique. Il a permis de créer un cadre évolutif pour gérer les priorités actuelles et futures du marché nord-américain. Pour préparer l'avenir de l'Accord, le Canada a établi certaines priorités :

- poursuivre avec la même souplesse la mise en œuvre de l'ALENA;
- s'assurer que les pays signataires de l'ALENA comprennent de la même manière les dispositions du chapitre de l'Accord qui porte sur l'investissement (chapitre 11 — *www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/accord/chap-11.asp*) et accroître la transparence des procédures;
- étudier des domaines que l'Accord ne fait qu'aborder ou dans lesquels des progrès peuvent être faits;
- évaluer l'incidence de l'évolution rapide de la technologie sur les marchés nord-américains et faire en sorte que les règles de l'ALENA tiennent compte des nouvelles façons de faire des affaires (comme le commerce électronique);
- accroître l'ouverture et la transparence des institutions de l'ALENA;
- examiner la possibilité d'accroître la collaboration dans l'élaboration de nos politiques sur le commerce, le travail et l'environnement et leur mise en œuvre.

ÉTATS-UNIS

Aperçu

Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis et vice-versa, la valeur des produits et services qui franchissent chaque jour la frontière se chiffrant à environ 1,5 milliard de dollars. En 1999, la valeur des exportations canadiennes de marchandises vers les États-Unis s'élevait à 310 milliards de dollars, tandis que celle des importations atteignait 249 milliards de dollars. Au cours de la même période, nos exportations de services totalisaient 29,6 milliards de dollars, tandis que les importations s'établissaient à 34,3 milliards de dollars. Nos ventes de marchandises aux États-Unis soutiennent ici, à elles seules, plus de

2 millions d'emplois et comptent pour 32,6 p. 100 de notre PIB. Au total, 85,9 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises sont destinées à notre voisin du Sud. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, en 1989, le commerce bilatéral de marchandises a plus que doublé. De 1992 à 1999, il a augmenté en moyenne de plus de 13 p. 100 par an. Au cours de cette même période, les échanges de marchandises du Canada avec le reste du monde croissaient d'environ 6,4 p. 100 par année en moyenne.

L'ALE et par la suite l'ALENA ont eu d'autres retombées positives. Par exemple, de 1991 à 1998, les investissements directs des États-Unis au Canada sont passés d'environ 85 milliards de dollars à 147 milliards, pendant que les investissements directs du Canada aux États-Unis passaient de 63 milliards à 126 milliards de dollars.

Les rapports qui unissent le Canada et les États-Unis au plan des échanges commerciaux et de l'investissement se distinguent de ceux que nous entretenons avec d'autres pays, non seulement par l'importance des sommes en cause mais aussi qualitativement. Les exportateurs canadiens de produits et de services ont accès à d'excellents débouchés dans pratiquement tous les secteurs du marché américain. Pour les aider à exploiter ces possibilités, le MAECI concentre son activité sur l'accès des PME au marché. Il vise tout particulièrement à aider les femmes, les jeunes entrepreneurs et les entrepreneurs autochtones à faire une première percée sur le marché des États-Unis. Le programme Nouveaux exportateurs aux États frontaliers a connu un grand succès à cet égard, ayant aidé plus de 12 000 entreprises à aborder pour la première fois le marché américain. Le gouvernement canadien encourage les exportateurs canadiens qui se sont bien tirés d'affaire dans plusieurs régions des États-Unis à passer à l'étape suivante, c'est-à-dire à s'attaquer à d'autres marchés étrangers. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez consulter notre site Web (*www.dfait-maeci.gc.ca/geo/usa/nebs-f.asp*).

Le gouvernement canadien cherche également à attirer et à accroître les investissements en provenance des États-Unis et à encourager les alliances stratégiques avec les entreprises américaines. Il veut promouvoir l'investissement à l'aide d'une approche plus intégrée et plus sectorielle qui s'appuie sur la coopération entre le MAECI et ses partenaires au sein d'Équipe Canada.

Lorsqu'on fait la promotion des intérêts du Canada en matière d'accès au marché et de promotion des affaires aux États-Unis, il importe de cibler les différentes régions du pays. Les marchés que représentent la plupart de ces régions, voire plusieurs États, sont plus vastes que ceux de bien des pays. Il faut aussi tenir compte des différentes influences culturelles et économiques que l'on retrouve selon les régions. Au cours de la dernière année, plusieurs ministres et sous-ministres du gouvernement fédéral ont visité des régions américaines importantes pour faciliter l'établissement de relations avec les autorités politiques et les chefs d'entreprises, de manière à mieux défendre les priorités canadiennes. Ces visites permettent de promouvoir les intérêts canadiens et à souligner l'attrait du Canada pour les investisseurs.

Accès au marché — résultats obtenus en 1999

- Le Comité consultatif sur l'agriculture a commencé ses activités en 1999. Il a pour mandat de chercher à aplanir les inquiétudes et à résoudre les controverses avant qu'elles ne dégénèrent en graves causes de friction bilatérales. Il fait de plus en plus systématiquement appel à la participation des provinces et des États américains.
- L'entrée de bovins d'engraissement au Canada a été facilitée grâce à l'élargissement des approbations touchant l'hygiène des animaux provenant d'États qui rencontrent certains critères à cet égard.
- Selon les nouveaux règlements en vigueur, il faut détenir un permis canadien d'exportation pour avoir accès au contingent tarifaire pour le Canada en ce qui concerne les produits contenant du sucre.
- Le Michigan a amendé sa loi sur la taxe d'affaires unique (SBT), ce qui réduira de façon significative son incidence sur l'accès des sociétés canadiennes au marché. La SBT, actuellement de 2,2 p. 100, sera supprimée à un rythme annuel de 0,1 p. 100 pendant une période de 23 ans.
- Une entente de principe a été conclue sur les principaux éléments qui permettront de résoudre les problèmes émanant des modifications apportées aux règlements américains sur le commerce international des armes (*International Trade in Arms Regulations*).
- À la suite du processus de réexamen de 15 ordonnances de longue date en matière de droits antidumping et de droits compensateurs, 7 de ces ordonnances ont été révoquées.

- Les affaires sur les mesures antidumping et les droits compensateurs visant les bovins vivants ont été conclues à l'automne de 1999 sans qu'aucun droit additionnel permanent ne soit imposé pour les bovins canadiens. En ce qui concerne la première affaire, la Commission du commerce international (ITC) n'a conclu à aucun acte préjudiciable ou menace d'acte préjudiciable dans sa décision définitive; dans la deuxième affaire, le Département du commerce a conclu que les subventions se situaient au-dessous des niveaux minimaux et ne pouvaient donc donner lieu à compensation.
- Une enquête antidumping sur les importations de fils inox ne s'est pas soldée par l'application de droits supplémentaires pour les importations en provenance du Canada.
- Deux enquêtes sur des mesures de sauvegarde mettant en cause les importations de fils laminés en acier au carbone et de tubes de conduite en acier au carbone ont conclu que les importations en provenance du Canada ne portaient pas préjudice à l'industrie américaine.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- s'efforcer de promouvoir et de protéger l'accès de ses entreprises au marché américain en exerçant ses droits en vertu des accords commerciaux en vigueur;
- demander instamment que les États-Unis appliquent entièrement les décisions du groupe spécial de l'OMC et du GATT au sujet de l'article 301 de la loi sur la Foreign Sales Corporation, et de la bière, et demander qu'un groupe spécial se prononce sur l'article 337;
- poursuivre les efforts visant à défendre les intérêts canadiens en informant les leaders d'opinion américains sur l'effet défavorable de toute législation nuisant à la libre circulation des personnes et des marchandises entre les deux pays, comme c'est le cas de l'article 110;
- renforcer ces efforts en établissant et en soutenant des alliances stratégiques avec les clients américains et leurs représentants touchés par de telles mesures;
- collaborer étroitement avec les États-Unis pour accroître la coopération et rationaliser le traitement frontalier, par des initiatives telles que l'Accord sur la frontière commune et le prédédouanement, comprenant un élargissement du programme volontaire de conformité;
- continuer de surveiller attentivement les mesures significatives susceptibles de fausser les décisions en matière d'exportation et d'investissement sur le marché nord-américain et de réagir à ces mesures au besoin;
- continuer de faire des pressions contre les mesures unilatérales de reclassement des douanes américaines qui portent atteinte aux produits canadiens tels les montants percés, les montants encochés et le bois bouveté;
- continuer de résister à l'application extraterritoriale des lois américaines;
- continuer de promouvoir les objectifs canadiens d'accès au marché dans d'autres secteurs, dont les services et les marchés publics, et de vanter le Canada auprès des investisseurs;
- demander que la loi sur la protection des mammifères marins (*Marine Mammal Protection Act*) soit rendue conforme aux principes internationaux, dont ceux qui sont énoncés dans la Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction (CITES).

Le reste du présent chapitre contient des renseignements complémentaires sur certains aspects de l'accès au marché américain auxquels le Canada accordera la priorité au cours de l'année à venir. On ne saurait y voir un inventaire complet des obstacles que doivent surmonter les entreprises canadiennes aux États-Unis, ni des questions que le Canada entend suivre de près.

Exercice des droits du Canada en vertu d'accords commerciaux

Sucre et produits contenant du sucre

En 1997, le Canada et les États-Unis ont échangé des lettres d'entente en vertu desquelles le Canada recevait une allocation spécifique permettant l'importation chaque année aux États-Unis, en franchise de douane, de certaines quantités de produits contenant du sucre (PCS) et du sucre raffiné du Canada. Le Canada peut également faire concurrence à d'autres pays pour les parties non attribuées de ces contingents tarifaires. Pour assurer un accès prévisible au contingent tarifaire des

PCS pour les exportateurs canadiens, dans le cadre du Plan d'action commun Canada–États-Unis sur le commerce des produits agricoles, les États-Unis exigent, depuis le 4 février 2000, un permis d'exportation, émis par le gouvernement du Canada, comme condition d'entrée lorsque l'exportateur ou l'importateur demande un traitement tarifaire préférentiel. Le Canada continuera de veiller à ce que notre accès au marché américain du sucre ne soit pas érodé et que le contingent tarifaire sur les PCS soit administré efficacement et équitablement.

Contingent tarifaire total pour les PCS	64 709 tonnes
Part attribuée au Canada	59 250 tonnes
Portion non attribuée	5 459 tonnes
Contingent tarifaire total pour le sucre raffiné	22 000 tonnes
Part attribuée au Canada	10 300 tonnes
Portion non attribuée	7 090 tonnes

Accord sur le bois d'œuvre résineux

Les États-Unis ont reclassifié unilatéralement trois produits (les montants percés, les montants encochés et le bois bouveté) de manière à ce qu'ils relèvent de l'Accord canado-américain sur le bois d'œuvre résineux. Le Canada conteste ces reclassifications et a demandé un arbitrage. L'Accord sur le bois d'œuvre résineux prendra fin le 31 mars 2001, et le gouvernement fédéral a commencé à consulter les parties concernées pour déterminer les prochaines étapes.

Le Canada et les États-Unis ont réglé le différend concernant les droits de coupe de la Colombie-Britannique par un échange de lettres le 26 août 1999.

Pour en savoir davantage au sujet de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux et connaître les faits nouveaux, consultez le site *www.dfait-maeci.gc.ca/~eicb/softwood/lumber-f.htm*.

Sanctions

Le Canada appuie toujours l'utilisation de sanctions économiques, de préférence au niveau multilatéral, à titre de mesures de politique étrangère appropriées pour favoriser l'adoption de normes de conduite acceptables par les pays fautifs. Le gouvernement canadien, cependant, croit aussi que le recours à de telles sanctions doit concorder avec les pratiques internationales déjà établies et reste préoccupé par le maintien de sanctions économiques unilatérales à effets extraterritoriaux imposées par les États-Unis. Ces mesures entravent le droit légitime des Canadiens de commercer et d'investir librement, tant qu'ils le font dans le respect des lois canadiennes, de celles du pays dans lequel ils évoluent et des pratiques commerciales internationales. Au palier fédéral, les exemples les plus notables sont la loi de 1996 sur la liberté de Cuba et la solidarité démocratique (loi Helms-Burton) et la loi de 1996 sur les sanctions contre l'Iran et la Libye (ILSA). Quelques États et municipalités américaines font également dépendre leurs relations commerciales du respect d'embargos déclarés à l'égard de certains gouvernements étrangers. Le secteur privé s'oppose cependant toujours fortement aux sanctions économiques unilatérales. Une cour de district fédérale américaine a déclaré que la loi du Massachusetts prévoyant des sanctions contre le Myanmar était inconstitutionnelle et il est possible que la Cour suprême, qui a accepté d'entendre la cause en appel, étende cette décision à toutes les sanctions appliquées en vertu d'une mesure prise par un État.

Boissons alcoolisées

En 1992, un groupe spécial du GATT, qui examinait les mesures du gouvernement fédéral et des États américains concernant les importations de bière, de vin et de cidre, constatait que certaines dispositions de la taxe d'accise fédérale, ainsi que des mesures adoptées par de nombreux États, étaient discriminatoires à l'égard des produits étrangers. Il recommandait que ces autorités fassent le nécessaire pour respecter leurs obligations.

Selon des études faites par l'industrie et le gouvernement canadiens, peu de ces mesures ont été rendues conformes à ces obligations de plus, de nouvelles mesures ayant des effets de distorsion du commerce et touchant les exportations canadiennes de boissons alcoolisées aux États-Unis ont été mises en œuvre par des États depuis la présentation du rapport du groupe spécial du GATT. Le Canada poursuit ses représentations auprès des États-Unis pour obtenir l'exécution des recommandations du groupe spécial. Cela exige : le retrait des éléments discriminatoires de la taxe d'accise fédérale sur la bière, le vin et le cidre; et des mesures raisonnables du gouvernement pour veiller à ce que les États observent les obligations découlant des accords commerciaux des États-Unis, en éliminant les aspects discriminatoires de mesures telles que les taxes d'accise et les pratiques de distribution.

Opposition aux mesures américaines limitant l'accès

Loi sur la protection des mammifères marins

Cette loi (*Marine Mammal Protection Act* ou MMPA) interdit le commerce de produits à base de mammifères marins de toutes espèces, peu importe leur danger d'extinction spécifique. Elle semble donc être en contradiction avec les obligations en matière de commerce international des États-Unis. Par exemple, en vertu de la CITES, ni le phoque annelé ni le phoque du Groenland ne sont en danger ou menacés de quelque façon que ce soit. Il n'est donc pas justifié d'en surveiller le commerce ou d'imposer des restrictions quant au mouvement des produits qui en sont tirés. Or, en vertu du MMPA, il est impossible d'importer aux États-Unis des produits faits à partir de ces deux espèces. Le MMPA pourrait également enfreindre les dispositions relatives au traitement national de l'OMC et de l'ALENA, en permettant la production en Alaska et la vente commerciale aux États-Unis de produits dont l'importation est interdite. Le Canada a communiqué ses inquiétudes au gouvernement américain et se propose de tirer parti du processus de reconduction du MMPA au Congrès pour réitérer sa position. Ce processus devrait commencer en mars 2000.

Blé dur

Les exportations de blé dur canadien vers les États-Unis ont atteint des niveaux record au cours de l'année de récolte 1998-1999, dépassant même ceux de 1993-1994, année où des restrictions unilatérales avaient été imposées. Les producteurs américains de blé et certains membres du Congrès ont formulé des inquietudes au sujet des importations en provenance du Canada et allégué que la Commission canadienne du blé avait recours à des pratiques déloyales. Bien que les agences américaines aient procédé à plusieurs enquêtes, jamais le bien-fondé de ces allégations n'a été prouvé. Le blé canadien est recherché aux États-Unis pour sa qualité et son uniformité. Ces exportations constituent un volet important du marché nord-américain de l'agriculture et des produits agroalimentaires, qui est hautement intégré et mutuellement avantageux. Par exemple, le blé dur canadien est importé par des producteurs américains de pâtes alimentaires qui, en retour, exportent leurs produits au Canada. Depuis une décennie, la valeur des exportations de blé dur canadien vers les États-Unis équivaut presque à celle des exportations américaines de pâtes vers le Canada.

Du point de vue de la valeur, les États-Unis étaient le lieu de destination de 12,37 p. 100 de toutes les exportations de blé canadien en 1999. Le Canada n'a pas l'intention de restreindre les exportations de céréales. Les deux parties ont maintenant pris l'engagement de procéder à un échange régulier d'information sur le commerce bilatéral et international dans ce secteur, pour contribuer à corriger toute perception erronée de l'incidence des exportations canadiennes sur le marché américain et pour aborder d'autres questions telles que les pratiques commerciales dans les pays tiers. De plus, le Canada continue de promouvoir la consultation et la coopération parmi les groupes industriels des deux côtés de la frontière.

Initiatives concernant l'étiquetage du pays d'origine

Le Congrès a proposé l'adoption de nouvelles exigences en matière d'étiquetage indiquant le pays d'origine pour les viandes de bœuf, d'agneau et de porc, ce qui pourrait avoir des conséquences pour les exportations canadiennes. Le Canada et les États-Unis conviennent que leurs exigences en cette matière, pour les produits agricoles et alimentaires seront compatibles avec leurs obligations aux termes de l'ALENA et au sein de l'OMC. Le Canada continuera de s'opposer aux modifications législatives qui, pour les viandes, rendraient obligatoire la déclaration du pays d'origine.

Selon une étude sur l'étiquetage du pays d'origine pour les viandes importées, faite par le Département américain de l'agriculture et publiée le 13 janvier 2000, l'étiquetage entraînera sûrement des coûts, mais ne générera pas nécessairement de profits.

Saisie et essai

Il arrive que des produits agroalimentaires canadiens soient retenus pour de longues périodes avant de pouvoir être mis en vente aux États-Unis en raison de la politique de saisie et essai de la U.S. Food and Drug Administration (FDA). La FDA retient régulièrement des expéditions de produits agroalimentaires importés aux États-Unis pendant qu'elle procède à des essais en laboratoire pour déterminer s'ils sont conformes aux lois et règlements américains. Les retards ainsi causés perturbent le commerce et sont coûteux pour les exportateurs canadiens. Des fonctionnaires canadiens ont rencontré leurs homologues américains le 31 janvier 2000 pour convenir d'une solution. Suite à la réunion, ceux-ci ont décidé de mettre en œuvre un programme

coopératif qui favoriserait encore davantage la sécurité alimentaire et tiendrait compte des politiques et des capacités communes des deux pays ainsi que de l'intégration croissante de leur marché agricole et alimentaire.

Exportation de produits du chanvre

Les États-Unis ne permettent pas la production de chanvre industriel mais ils ont autorisé l'importation de produits du chanvre. Le marché américain des produits du chanvre, estimé à 50 millions de dollars, a été alimenté surtout par l'UE. De 80 à 90 p. 100 du chanvre canadien transformé est exporté aux États-Unis.

Après que les exportateurs canadiens de chanvre eurent éprouvé des problèmes à la frontière en 1999, les États-Unis ont émis en décembre 1999 des directives destinées à empêcher que ceux-ci ne se répètent. Aux termes de ces directives, les graines exportées devaient être stérilisées et les produits du chanvre devaient renfermer moins de 0,3 p. 100 de THC. On ne jugeait pas que cela causerait de difficultés pour les exportateurs canadiens puisque la réglementation canadienne renfermait les mêmes exigences. Le 5 janvier 2000, les États-Unis ont annulé ces directives et les ont remplacées par des instructions exigeant la saisie du chanvre et des produits du chanvre renfermant du THC, quelle qu'en soit la proportion. Cette politique a été appliquée sans avertissement et sans consulter le gouvernement canadien. Le Canada continue de suivre la situation et il travaille avec les entreprises touchées afin de résoudre le problème.

Règlement sur le commerce international des armes

Depuis la Deuxième Guerre mondiale, le Canada a bénéficié d'une aire de sécurité nord-américaine et d'une infrastructure nord-américaine intégrée pour le secteur du matériel de défense. Les produits de ce secteur et la technologie connexe ont habituellement circulé entre le Canada et les États-Unis sans que l'expéditeur n'ait à se procurer de licence; en échange, des contrôles rigoureux et uniformes ont été institués par les lois canadiennes et américaines sur les exportations. Au printemps de 1999, les États-Unis modifiaient leurs règlements sur le commerce international des armes, ce qui a eu pour effet d'éliminer les exemptions spéciales de licences. En conséquence, les fournisseurs canadiens sont astreints à des formalités plus fastidieuses et complexes lorsqu'ils cherchent à avoir accès aux marchés de marchandises et de technologies soumis à un contrôle américain et lorsqu'ils approvisionnent le marché américain. Le ministre des Affaires étrangères Axworthy et la secrétaire d'État Albright ont conclu un accord le 27 avril 1999 afin d'assurer que nos objectifs communs soient atteints à la satisfaction des deux parties et que les règlements américains sur le commerce international des armes soient mis en application de façon à atténuer leurs répercussions sur le secteur nord-américain de la défense et de l'aérospatiale. Le 8 octobre, à la suite d'une rencontre entre le premier ministre et le président, un accord de principe a été conclu sur les éléments clés qui permettront de résoudre les problèmes découlant de ces modifications. Le Canada poursuit les discussions en vue de la signature d'un accord qui rétablirait l'accès sans obligation de permis.

SURVEILLANCE DES DÉVELOPPEMENTS QUI AFFECTENT LES INTÉRÊTS DU CANADA

Le protocole d'entente

Le 4 décembre 1998, le Canada et les États-Unis ont signé un protocle d'entente touchant leurs échanges mutuels de produits agricoles. On annonçait le 20 avril 1999 la création d'un comité consultatif sur l'agriculture ayant pour mandat d'améliorer le dialogue sur les problèmes communs en ce domaine et de faire participer les provinces et les États à un processus systématique d'examen des enjeux commerciaux. La première réunion du comité s'est tenue à Ottawa le 24 septembre 1999.

Parmi les autres aspects positifs du plan d'action, citons le programme d'expéditions en transit par voie ferroviaire des céréales qui a permis l'acheminement, en 1999, de 6 998 wagons de blé, d'orge et d'avoine américains au Canada, l'harmonisation des règlements sur les produits antiparasitaires, la publication commune de données concernant l'inventaire du bétail canadien et américain et le développement du Projet des bovins du Nord-Ouest.

Dans le cadre du plan d'action, les deux pays ont accepté d'éliminer un éventail de mesures qui restreignaient l'accès aux marchés du bétail, de la semence équine, des produits horticoles et des produits de pépinière. L'accord aborde aussi les préoccupations de l'industrie en matière de médicaments à usage vétérinaire et de produits antiparasitaires. Les organismes canadiens et américains responsables

de ces questions ont convenu de plans de travail visant à favoriser l'échange d'information et l'harmonisation de leurs systèmes de réglementation.

Subventions et crédits à l'exportation de produits agricoles

Le Canada a toujours été préoccupé par la possibilité que les États-Unis augmentent l'utilisation des subventions à l'exportation vers les marchés de pays tiers. L'élimination de telles subventions sera à l'ordre du jour du Canada lors du nouveau cycle de négociations de l'OMC sur l'agriculture. De plus, le Canada appuie la vision selon laquelle les crédits à l'exportation de produits agricoles devraient être frappés de sanctions internationales efficaces afin que les gouvernements cessent de subventionner de tels crédits.

Taxe d'affaire unique du Michigan

Le 1er juin 1999, le gouverneur Engler du Michigan a présenté des modifications à la loi sur la taxe d'affaires unique de l'État, en vue notamment de la supprimer graduellement à raison de 0,1 p. 100 par an pendant 23 ans (elle est actuellement de 2,2 p. 100). Cette nouvelle législation comprenait des modifications potentiellement néfastes pour les sociétés canadiennes et étrangères, car elles risquaient une imposition prospective. Des modifications ont été adoptées au milieu de l'année 1999, suite à la campagne intensive menée contre la loi par les gouvernements fédéral et provinciaux, ainsi par que les représentants de l'industrie canadienne. La loi modifiée prévoit un mécanisme visant l'imposition d'une taxe aux sociétés étrangères après ou à partir du 1er janvier 2000. Pour les entreprises canadiennes, il n'y aura pas d'imposition rétroactive de la taxe, sauf si elles avaient un établissement permanent aux États-Unis et étaient tenues de payer les impôts fédéraux des États-Unis en vertu de la convention fiscale entre le Canada et les États-Unis. Les sociétés qui ont payé des impôts par le passé sans pour autant avoir d'établissement permanent aux États-Unis peuvent avoir droit à un remboursement.

Les entreprises canadiennes doivent être informées de leur assujettissement fiscal au Michigan. Elles peuvent trouver des renseignements à ce sujet dans quatre bulletins administratifs du revenu publiés par le Michigan Treasury : ils portent respectivement sur la détermination des sociétés visées (février 1999), la rétroactivité (novembre 1999), l'assiette fiscale (janvier 2000) et le secteur des transports (février/mars 2000). Pour obtenir de plus amples renseignements, prière de consulter les sites Web suivants : *www.treasury.state.mi.us/lawrules/rabs/rabindex.htm* et *www.dfait-maeci.gc.ca/geo/usa.*

Article 110

L'article 110 de la loi américaine de 1996 sur l'immigration demandait au service de l'immigration et de la naturalisation de créer un système de documentation des entrées et sorties de tous les étrangers. Si cette clause était mise en œuvre, elle se traduirait par des retards massifs au passage des frontières canadiennes, déjà surchargées. En octobre 1998, la date d'entrée en vigueur de l'article 110 a été reportée au 30 mars 2001, à condition qu'elle ne perturbe pas de façon importante les échanges commerciaux, le tourisme ou d'autres mouvements transfrontaliers légitimes. Le Canada et ses partenaires continuent de s'efforcer de trouver une solution législative permanente à ce problème afin d'éviter la congestion des postes de douane.

Pouvoir de négociation accélérée

Cette expression désigne un mandat accordé au gouvernement américain et en vertu duquel le Congrès établit les objectifs de négociation des États-Unis et approuve ou désapprouve, sans modification, les accords de libéralisation du commerce négociés en fonction de ces objectifs. Le gouvernement américain en est actuellement privé et il est peu possible qu'il l'obtienne en l'an 2000, qui est une année électorale. Dans de telles circonstances, il est probable que les pays, dans le cours des négociations de l'OMC sur l'agriculture et les services et des pourparlers de la ZLEA, hésitent à poursuivre les discussions avec les États-Unis de peur que les concessions obtenues à la table de négociation ne soient dénoncées au Congrès. Il serait important que le prochain gouvernement obtienne un pouvoir de négociation accéléré en 2001.

Ingérence législative

En 1999, un sénateur du Vermont a proposé une modification à un projet de loi fédéral sur les faillites qui aurait annulé le contrat de 30 ans, d'une valeur de 4 milliards de dollars, qu'Hydro-Québec avait conclu avec les services d'utilité publique du Vermont. L'ambassadeur du Canada, ainsi que des alliés américains clés, ont contré cette initiative qu'ils considèrent comme un dangereux précédent d'ingérence législative en matière de contrats transnationaux. Des sources au Congrès ont indiqué que le projet de loi ne serait pas

adopté. Le Canada restera à l'affût de restrictions qui ciblent les exportations d'électricité et la capacité d'Hydro-Québec de faire des affaires aux États-Unis.

AUTRES DOSSIERS

Formalités douanières et administratives

À la suite de la signature de l'Accord sur la frontière commune en 1995 et de la visite du premier ministre à Washington en 1997, le Canada et les États-Unis ont entrepris plusieurs initiatives pour renforcer leur collaboration aux frontières. Pour tirer pleinement parti du libre-échange, les deux pays s'efforcent de faciliter le commerce et le tourisme, tout en assurant une protection de leurs citoyens contre les menaces associées à des activités illicites, telles que l'immigration illégale, le trafic de drogues et le terrorisme. En vertu de l'Accord sur la frontière commune, ils ont établi de nouveaux mécanismes pour gérer les mouvements transfrontaliers de produits et de personnes, notamment la réduction du nombre d'arrêts que doivent effectuer les transporteurs de produits en transit dans l'un ou l'autre pays, la promotion du recours à des installations conjointes ou communes à la frontière et l'adoption de technologies nouvelles en vue de détecter les drogues et faire l'inspection des voyageurs à distance. Le Canada et les États-Unis sont toujours résolus à faire de notre frontière commune un modèle de coopération et d'efficacité, comme le montre la signature d'un partenariat entre le Canada et les États-Unis lors de la visite du président Clinton à Ottawa en octobre 1999.

Propriété intellectuelle

En vertu de l'article 337 de la loi américaine de 1930 sur les tarifs, les produits importés qui sont réputés contrevenir aux droits américains de propriété intellectuelle peuvent être interdits d'entrée aux États-Unis par l'ITC. L'article 337 offre de meilleures possibilités de recours direct contre les contrevenants présumés que celles qui existent lorsqu'une demande est présentée devant les tribunaux américains, et les formalités administratives de l'ITC peuvent être plus onéreuses. Les contrevenants présumés qui se trouvent aux États-Unis ne s'exposent qu'à des poursuites judiciaires, tandis que les importateurs risquent à la fois une poursuite judiciaire et une poursuite auprès de l'ITC.

En 1989, un groupe spécial a constaté que l'article 337 contrevenait aux obligations découlant du GATT. La législation de mise en œuvre de l'Uruguay Round a retiré certaines clauses incompatibles avec les nouvelles obligations aux termes de l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce de l'OMC, mais des plaintes en vertu de l'article 337 sont encore déposées contre des entreprises canadiennes, qui doivent alors entamer des procédures supplémentaires pour se défendre contre les allégations de contrefaçon. Le gouvernement du Canada reste préoccupé par ces problèmes et continuera de suivre de près certains cas particuliers, dont les différends commerciaux internationaux qui pourraient survenir, pour déterminer les mesures à prendre afin de veiller à ce que les Canadiens soient traités conformément aux obligations commerciales internationales des États-Unis. Au moment où le présent rapport allait sous presse, le Canada s'était joint à l'UE et aux États-Unis afin de poursuivre des consultations dans le cadre de l'OMC; les questions discutées lors de celles-ci aboutiront peut-être devant un groupe de règlement des différends.

Recours commerciaux

Les représentants du Canada continuent d'observer de près l'évolution de la politique commerciale américaine, afin de veiller à ce que les États-Unis respectent leurs obligations commerciales internationales dans l'élaboration de toute nouvelle règle et dans l'application des règles existantes. Le Canada continuera de manifester son opposition aux lois telles que le projet de loi de 1999 décrétant un contingent sur l'acier qui aurait plafonné les importations d'acier à leur niveau d'avant 1998 et apporté des changements aux lois commerciales américaines. Pour ce qui est de la réglementation, le Canada a présenté des représentations sur les projets de règlement du Département américain du commerce concernant les enquêtes sur le antidumping et les droits compensateurs. La plupart ont été présentées en réponse aux projets concernant la conduite du réexamen des 15 ordonnances de droits antidumping et de droits compensateurs déjà prononcées à l'endroit de produits canadiens. Sept de ces ordonnances ont été abrogées (appareils de levage en aluminium, étais métalliques, soufre élémentaire, framboises rouges, potassium, sucre et sirop, porc vivant); deux ont été maintenues (pièces en fonte, rails en acier) et six sont toujours à l'étude (tôles et rubans de laiton, tubes-image en couleur, articles de tuyauterie pour l'industrie du pétrole, magnésium, tôles fortes, acier traité contre la corrosion). Les représentants du Canada sont venus en aide aux producteurs canadiens d'acier, de magnésium, de laiton, de soufre, de bovins, de porcs vivants et de

gluten de blé, en leur offrant des conseils et en présentant des observations sur certains aspects particuliers des enquêtes portant sur des recours commerciaux effectués par les États-Unis.

Enquêtes relatives à des recours commerciaux

En 1999, il y a eu des enquêtes relatives à l'application de droits antidumping et de droits compensateurs aux importations, en provenance du Canada, de trois produits distincts : plaques en acier inoxydable (dumping), fils en acier inoxydable (dumping) et bovins vivants (dumping et droits compensateurs). Seule l'enquête sur les plaques en acier inoxydable a conduit à l'imposition de droits additionnels. En ce qui a trait à l'enquête sur les bovins vivants, la partie américaine a interjeté un appel à la fin de 1999 concernant la constatation de préjudice ouvrant droit à des mesures antidumping. La partie canadienne a demandé qu'un groupe spécial de l'ALENA en soit responsable.

De plus, deux enquêtes relatives à des mesures de sauvegarde applicables aux importations de fil machine et de tubes et tuyaux en acier ordinaire ont conclu qu'aux termes des dispositions de l'ALENA, les importations en provenance du Canada ne portaient pas préjudice à l'industrie américaine.

Durant la même période, le Canada a lancé deux enquêtes antidumping contre des produits provenant des États-Unis, soit des agents de contraste et des réfrigérateurs, sécheuses et lave-vaisselle. Les deux enquêtes sont en cours.

Électricité

Aux États-Unis, le gouvernement fédéral et les États s'apprêtent à déréglementer le secteur de l'électricité, dans le but de rendre le marché plus concurrentiel et plus efficace et de réduire les coûts à la consommation. Cette réorganisation laisse présager de bonnes et mauvaises nouvelles pour les fournisseurs canadiens d'électricité qui exportent aux États-Unis. D'un côté, les nouveaux marchés et structures de marché, les services novateurs et la plus grande demande d'énergie peuvent se traduire par une augmentation des échanges. D'un autre côté, à la suite des précédentes mesures de déréglementation, les États-Unis exigent que les fournisseurs canadiens désireux d'évoluer dans leur marché de gros mettent leur réseau de transmission à la disposition des fournisseurs américains. La législation de restructuration actuelle envisage également de libéraliser la distribution au détail, probablement également sur une base réciproque. D'autres dispositions pourraient exclure les produits d'origine canadienne de certains secteurs du marché américain en exigeant que les fournisseurs américains achètent des ressources énergétiques non hydroélectriques renouvelables d'origine américaine. Cette législation touche également les normes de fiabilité des systèmes à l'échelle du continent et l'établissement d'organismes de transport (transporteurs communs), deux questions qui peuvent avoir des effets néfastes sur la souveraineté et les compétences du Canada. On a aussi déposé des projets de loi visant en particulier les fournisseurs canadiens d'électricité.

Le Canada, de concert avec les gouvernements provinciaux et l'industrie, continuera de consulter les représentants américains et d'observer l'évolution du secteur de l'électricité aux États-Unis afin d'évaluer la conformité de ces propositions avec les obligations commerciales internationales de ce pays, ainsi que leurs diverses répercussions commerciales et économiques. Le Canada prépare également une vaste campagne en vue de faire valoir et de défendre ses intérêts commerciaux auprès du Congrès et du gouvernement américain.

Accord de reconnaissance mutuelle des systèmes d'inspection du poisson

En 1999, des fonctionnaires de l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) et de la U.S. Food and Drug Administration ont poursuivi les discussions sur un ARM concernant l'inspection du poisson. Un tel accord faciliterait le commerce bilatéral du poisson et des produits du poisson. L'objectif du Canada est de conclure ces discussions en 2000.

Faciliter l'accès au marché des services

Services financiers

L'abrogation, en 1999, d'une loi financière clé (la loi Glass-Steagall) a ouvert le marché américain de l'assurance aux banques canadiennes. En ce qui a trait à la prestation de ces services de part et d'autre de la frontière, le Canada souhaite que soient davantage uniformisées les règles du jeu dans le secteur des valeurs mobilières. Aux termes de l'ALENA, le Canada, le Mexique et les États-Unis ont réétudié la question au début de 1999. Il a été convenu que le Canada et les États-Unis poursuivraient entre eux des discussions sur la réglementation du commerce transfrontalier des valeurs mobilières.

Télécommunications

À la fin de 1999, la U.S. Federal Communications Commission annonçait qu'elle simplifierait ses formalités pour faciliter l'entrée sur le marché des fournisseurs étrangers de services fixes par satellite. Grâce à cette décision, les fournisseurs canadiens pourraient jouir d'un processus d'émission des permis plus rapide et plus transparent, mais les demandes risquent encore d'être refusées si le Groupe de la direction invoque des motifs liés à la sécurité nationale, à l'exécution des lois, à la politique étrangère ou au commerce international.

Compte tenu des délais interminables qu'ont dû subir certaines sociétés canadiennes avant d'avoir accès au marché américain, le Canada continuera de surveiller attentivement l'exécution par les États-Unis de leurs engagements envers l'OMC à l'égard des services de télécommunications, afin de veiller à ce que les fournisseurs canadiens obtiennent les permis avec célérité et de façon transparente.

Transport maritime

Un ensemble de lois (regroupées sous l'appellation de *Jones Act*) établissent une série de limites à la participation étrangère à l'industrie maritime des États-Unis. Ces lois restreignent notamment le transport de produits ou de passagers entre deux points situés aux États-Unis aux navires construits dans ce pays et dont les propriétaires et l'équipage sont américains. Des restrictions semblables s'appliquent au dragage, au sauvetage et à d'autres activités commerciales menées dans les eaux américaines. La principale préoccupation du Canada concerne les exigences américaines qui excluent l'utilisation des navires de construction canadienne pour des activités maritimes dans les eaux américaines. Pour ce qui est du transport maritime international, des restrictions s'appliquent également quant à la nationalité des propriétaires des navires admissibles à l'homologation par les États-Unis. On trouve par ailleurs une variété de subventions et d'autres mesures de soutien en faveur des armateurs américains : les lois relatives au régime préférentiel de transport maritime leur accordent par exemple l'exclusivité pour ce qui est du matériel militaire et un traitement préférentiel en ce qui concerne le matériel public non militaire, les cargaisons de produits d'aide et certaines denrées agricoles. Ces restrictions (y compris celles qui sont liées à l'amendement Byrnes/Tollefson dans le domaine de la défense) limitent l'accès des Canadiens au marché américain du commerce maritime.

Chaque fois que l'occasion se présentera, le Canada continuera d'encourager l'atténuation des mesures restrictives de la loi Jones qui nuisent aux intérêts canadiens. Malgré les nombreux appels en faveur d'une réforme de ce secteur, les restrictions concernant le cabotage et la préférence donnée aux navires battant pavillon américain jouissent toujours d'appuis importants aux États-Unis, ce qui n'augure pas de changements majeurs à courte échéance.

Admissions temporaires

Selon l'article 343 de la loi américaine sur l'immigration (*Illegal Immigration Reform and Immigrant Responsibility Act*), tout étranger souhaitant travailler dans le secteur de la santé doit présenter un certificat, délivré par un organisme américain d'accréditation, vérifiant sa compétence professionnelle et sa maîtrise de la langue anglaise. Selon une règle provisoire, la loi ne s'applique qu'aux travailleurs désirant devenir résidents permanents et dispenser des services dans les domaines des soins infirmiers et de la praxithérapie. Une dérogation visant les personnes désireuses d'obtenir un permis de séjour temporaire reste en vigueur, en attendant la mise en œuvre du règlement d'application de la loi. Cette dérogation ne représente qu'une solution temporaire et le Canada continue de soutenir, auprès du gouvernement et du Congrès américains, que l'exigence relative à la double accréditation de l'article 343, dans le cas des personnes en quête d'un permis de séjour temporaire, enfreint les engagements pris par les États-Unis en vertu de l'ALENA. Notre objectif ultime est que le gouvernement américain rende permanente la dérogation pour les travailleurs des soins de la santé qui désirent obtenir un permis de séjour temporaire aux États-Unis.

Marchés publics

Le Canada continuera d'inciter les autorités des États-Unis à faciliter l'accès des fournisseurs canadiens aux marchés publics américains. À l'heure actuelle, les exemptions accordées en vertu des accords de marchés publics conclus dans le cadre de l'ALENA et de l'OMC ferment la porte à ceux qui voudraient présenter des soumissions à l'égard d'un large éventail de projets dans divers secteurs critiques. Les programmes de contrats réservés aux petites entreprises et aux entreprises minoritaires sont particulièrement restrictifs, tout comme les programmes « Buy American » (« achetons des produits américains »). De plus, des dispositions législatives adoptées de longue date et de manière *ad hoc*, ainsi que les conditions afférentes aux programmes

de financement, limitent l'accès des fournisseurs canadiens. La nécessité de leur assurer un accès plus facile et plus fiable, au palier fédéral comme à celui des États et des municipalités, reste un facteur clé pour les gouvernements provinciaux canadiens dans leur réflexion sur la possibilité de proposer l'ouverture des marchés publics provinciaux et municipaux du Canada.

Contrats réservés aux petites entreprises

Le gouvernement canadien reste préoccupé par l'utilisation fréquente et imprévisible des exceptions à l'ALENA et à l'AMP de l'OMC concernant les contrats réservés aux petites entreprises. Les fournisseurs canadiens font face à la possibilité omniprésente que des clients gouvernementaux recrutés avec succès et approvisionnés à des prix concurrentiels leur fermeront par la suite la porte en invoquant ces mesures de réserve. Aux États-Unis la définition d'une petite entreprise varie selon les secteurs, mais, dans celui de la fabrication, elle correspond généralement à un maximum de 500 employés (le seuil va jusqu'à 1 500 employés dans d'autres); pour une société de services, le seuil est fixé à un revenu annuel maximum de 17 millions de dollars américains. De plus, les départements fédéraux américains atteignent ou dépassent régulièrement leur objectif, qui est d'accorder 23 p. 100 de leurs contrats (selon la valeur) à des petites entreprises américaines. De son côté, le gouvernement américain exige que les soumissions des entrepreneurs et des principaux sous-traitants comprennent des plans pour confier une partie de leurs travaux en sous-traitance à de petites entreprises américaines. Le Canada est aussi préoccupé par le fait que l'utilisation de tels plans de sous-traitance gêne l'accès des Canadiens au marché américain et il continuera de faire pression sur le gouvernement à ce sujet.

Les programmes « Buy American »

Les programmes favorisant l'achat de produits et de services américains sont largement utilisés dans les marchés publics fédéraux américains qui ne sont pas visés dans l'ALENA ou les accords de l'OMC. Comme ces accords commerciaux n'exigent un traitement égal des offres canadiennes que pour les achats directs du gouvernement fédéral américain dans certains secteurs, un large éventail de marchés publics fédéraux sont assujettis à l'achat de produits américains.

Marchés du Département de la défense

En vertu des accords entre le Canada et les États-Unis pour le partage de la production et du développement de produits de défense, l'industrie canadienne a accès à cet immense marché d'équipement et de R-D. Cette relation exige une vigilance continue pour éviter toute érosion, intentionnelle ou par inadvertance.

Programmes « Buy American » et marchés infranationaux financés par le gouvernement fédéral

Des nombreuses clauses « Buy American » sont incluses dans les marchés des États et des municipalités lorsqu'un financement fédéral est fourni, ce qui signifie que les États et les municipalités doivent acheter des produits et des services américains pour avoir droit aux subventions. Le Canada cherche toujours à améliorer l'accès, présentement limité, des entreprises canadiennes à cet important marché, notamment dans le domaine des infrastructures de transport en commun, de la construction d'autoroutes et de l'aéronautique.

Presque tous les grands projets de transport, aux États-Unis, sont financés par le gouvernement fédéral, mais administrés par les États et les municipalités ou par des organismes du secteur privé. La *Transportation Equity Act for the 21st Century* (connue sous le nom de TEA-21) prévoit le financement de ces projets jusqu'à la fin de l'exercice financier 2003. L'Agence fédérale des transports en commun (Federal Transit Administration ou FTA) et l'Agence fédérale des autoroutes (Federal Highway Administration ou FHWA) accordent des fonds en vertu de la TEA-21 aux États, aux municipalités et aux autorités du secteur des transports pour des projets de cette nature, à condition qu'on ait recours à du matériel et de l'équipement américains. Dans les projets financés par la FTA, tous les matériaux d'acier et autres produits doivent être faits uniquement de matières premières d'origine américaine, en plus d'être entièrement fabriqués aux États-Unis. Les pièces de matériel roulant (trains, autocars, bacs, trolleybus, etc.) doivent être faites à 60 p. 100 de matières premières américaines et le montage final doit avoir lieu aux États-Unis. Dans le cas des projets financés par la FHWA, tous les produits de fer et d'acier, ainsi que leur revêtement, doivent être de fabrication entièrement américaine.

Des conditions similaires s'appliquent aux projets d'aéroport recevant un financement de l'Agence fédérale de l'aviation (Federal Aviation Administration), comme l'autorise l'*Airport and Airways Facilities Improvement Act*. Ces projets exigent que tous les

matériaux d'acier et autre produits soient composés à 60 p. 100 de matières premières américaines et que le montage final ait lieu aux États-Unis. Le Canada continuera de demander une amélioration de l'accès aux marchés publics dans ces domaines.

Préférences des États et des municipalités

Une grande variété de préférences sont accordées dans les marchés publics des États et des municipalités. De plus, de nombreuses clauses « Buy American » du gouvernement fédéral des États-Unis y sont incluses dans les marchés publics lorsqu'un financement fédéral est fourni. Le Canada est préoccupé par le fait que ces préférences limitent l'accès au marché et le rendent imprévisible pour les fournisseurs canadiens.

Modifications législatives et réglementaires

Les États-Unis ont en grande partie terminé la mise en œuvre des modifications apportées aux procédures d'acquisition dans le cadre des lois adoptées en 1994 et 1995; or, leur réglementation des marchés publics civils et militaires, qui peut nuire à l'accès des fournisseurs canadiens au marché, est constamment modifiée. Le Canada continue d'inciter le gouvernement américain à clarifier et à corriger les incompatibilités potentielles entre les obligations qu'il a contractées en signant l'ALENA et ces nouvelles pratiques, qui semblent limiter la participation canadienne aux marchés publics. Celles-ci comprennent notamment des critères d'admissibilité à la sous-traitance et des méthodes d'acquisition simplifiées pour tous les achats publics inférieurs à 100 000 dollars et pour les achats de produits commerciaux dont la valeur ne dépasse pas 5 millions de dollars américains. Le Canada se préoccupe également de la propension des législateurs américains à incorporer à l'occasion des dispositions restrictives de ce genre dans des lois qui ne se rapportent pas aux marchés publics, telles que des lois de crédits. Ces mesures, souvent liées à des produits particuliers, semblent être prises sans qu'on ait vraiment évalué la possibilité qu'elles puissent être en contradiction avec les obligations commerciales internationales.

NORMES ET MESURES

Le Canada poursuit un dialogue constructif avec les États-Unis, surtout dans le cadre des travaux du Comité des mesures normatives de l'ALENA, afin de les encourager à atténuer l'ampleur des restrictions réglementaires qui frappent l'industrie et à laisser à celle-ci le soin de s'autoréglementer dans le contexte de l'intégration croissante du marché nord-américain.

Les quatre sous-comités sectoriels de l'ALENA (industrie automobile, transports terrestres, télécommunications et étiquetage des produits textiles) offrent également d'excellentes occasions de promouvoir la coopération bilatérale dans le domaine des normes et des règlements. Les sous-comités des transports terrestres et de l'étiquetage des produits textiles travaillent de concert à l'harmonisation des normes afin de faciliter le commerce; ils ont accompli des progrès remarquables à l'égard de la conformité des chauffeurs et des camions aux normes qui s'appliquent aux véhicules automobiles et de l'étiquetage pour l'entretien des produits textiles. Dans les secteurs des télécommunications et de l'automobile, où les normes canadiennes et américaines se complètent généralement, les sous-comités s'efforcent d'accroître la coopération bilatérale et la coordination des activités dans les rencontres et organismes internationaux.

Le Canada surveille de près la tendance des États-Unis à avoir de plus en plus recours à des mesures protectionnistes. Il cherche à obtenir des États-Unis qu'ils appliquent de façon plus exhaustive les engagements pris au nom de leurs paliers infranationaux dans le contexte de l'ALENA et de l'OMC, afin de faire en sorte que les normes adoptées par ceux-ci soient améliorées ou modernisées et qu'ainsi s'accroissent le volume et la diversité de nos échanges de produits manufacturés. Le Canada s'efforce par ailleurs de promouvoir le dialogue bilatéral entre les provinces et les États afin d'accroître la coopération dans l'élaboration des normes et des règlements, en particulier pour les appareils sous pression et les matériaux de construction, ainsi que dans l'harmonisation des normes réglementées de sécurité pour le matériel électrique.

Enfin, le Canada continuera d'encourager la collaboration canado-américaine dans l'élaboration et l'application de normes facultatives communes qui se substitueraient aux règlements édictés par les gouvernements. Ces initiatives concernant les normes accompagneront d'autres mesures visant à fournir des services convenables d'évaluation de conformité.

MEXIQUE

Aperçu

Au cours de la dernière décennie, les relations entre le Canada et le Mexique se sont sensiblement élargies, notamment depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA. Le Mexique est maintenant le plus important partenaire commercial du Canada en Amérique latine. En 1999, le Canada devenait le quatrième plus important partenaire commercial du Mexique et venait au même rang parmi les investisseurs étrangers directs au Mexique.

De l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994 à la fin de 1999, la valeur de nos échanges bilatéraux avec le Mexique a doublé pour atteindre plus de 13 milliards de dollars. Le taux de croissance des exportations et des importations a été de plus de 100 p. 100 depuis 1994. Le déficit commercial historique du Canada persiste cependant et était presque de l'ordre de 5 milliards de dollars à la fin de 1999. (Ces chiffres sont fondés sur les données des importations du Canada et du Mexique rendues publiques par Statistique Canada et INEGI, le bureau mexicain de la statistique. On obtient un tableau plus précis du volume des échanges bilatéraux en utilisant nos données respectives sur l'importation qu'en se fondant uniquement sur les données d'importation et d'exportation de chaque pays, car cette dernière méthode ne tient pas compte d'une grande partie des produits expédiés via les États-Unis. Les organismes statistiques du Canada, des États-Unis et du Mexique s'emploient à concilier leurs résultats.)

La plupart des exportations canadiennes vers le Mexique consistent en produits manufacturés divers. Il s'agit principalement de produits automobiles, d'ordinateurs et pièces d'ordinateurs, de machines et de matériel de télécommunications, ainsi que de graines oléagineuses, de céréales et de produits laitiers. Parmi nos principales importations, citons les produits automobiles, les machines, le mobilier, le pétrole, les produits optiques, les fruits et les légumes.

Les activités commerciales canadiennes au Mexique ont continué d'augmenter au rythme du développement des secteurs industriels et de l'évolution du marché dans son ensemble. Les sociétés canadiennes sont des investisseurs étrangers directs importants, se classant après celles des États-Unis et des Pays-Bas et pratiquement sur un pied d'égalité avec celles de l'Allemagne. Les secteurs de la fabrication, des services financiers et des mines reçoivent plus de 90 p. 100 des investissements canadiens. Pour ce qui est des échanges, les représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international ont maintenu un programme finement ciblé de développement des marchés, qui vise des secteurs prioritaires précis (machines industrielles, technologies de l'information, agriculture et agroalimentaire, automobile, pétrole et gaz, énergie électrique et matériel et services de transport) ainsi que des secteurs émergents (produits et services environnementaux, culturels et éducationnels).

Au cours des années 1990, l'économie mexicaine a subi des transformations importantes; elle a notamment été le théâtre d'une libéralisation des marchés et d'une réforme structurelle importantes. À la fin de la décennie, le Mexique montrait une meilleure capacité de résistance aux bouleversements externes successifs et aux enjeux intérieurs. En retour, sa crédibilité s'est consolidée de même que la confiance des investisseurs, ce qui a eu pour effet de lui permettre de se démarquer de plus en plus des autres économies émergentes. Ces progrès ont été renforcés par la persévérance du gouvernement à maintenir des politiques monétaires et économiques saines, en particulier vers la fin du mandat de six ans du président Zedillo, période traditionnellement frappée de crises économiques. En plus d'adopter des politiques nationales prudentes, le Mexique a restructuré sa dette et même pris des mesures visant à contrecarrer la fuite des capitaux et une crise de sa balance des paiements. Soutenue par une stratégie de la Banque centrale axée sur la « stabilisation durable » et par un gouvernement qui s'intéresse particulièrement à la productivité, à l'efficacité et à la compétitivité, l'économie a obtenu de meilleurs résultats en 1999 que ce qu'avaient prévu la plupart des analystes indépendants. En l'an 2000, le Mexique espère obtenir une croissance du PIB de 4,5 p. 100 et un taux d'inflation de 10 p. 100. Il ne fait aucun doute que le Mexique a tiré parti de son statut de membre de l'ALENA et d'une économie américaine vigoureuse, ainsi que de son secteur des exportations qui est remarquablement fort. À la fin de 1999, le total de ses exportations s'approchait de celui de tous les autres pays d'Amérique latine réunis. En l'an 2000, on prévoit une augmentation supplémentaire de 11 p. 100. Les importations ont également enregistré une augmentation constante, soit plus de 11 p. 100 à la fin de 1999 par rapport à l'année précédente. On s'attend à d'aussi bons résultats en l'an 2000.

Ouverture des marchés — Résultats obtenus en 1999

- Signature par le Canada et le Mexique d'une entente sur les services de communication par satellite afin d'en faciliter la prestation de services au moyen de satellites commerciaux sous licence des deux pays.
- Signature par le Canada et le Mexique d'un protocole d'entente sur l'acceptation des données d'essai en vue de veiller à ce que les produits de télécommunications et de technologies de l'information respectent toutes les normes de sécurité requises.
- Création de nouveaux débouchés pour les services aériens entre les deux pays à la suite de la mise en œuvre définitive d'un accord sur le partage des codes de vol.
- Signature en septembre 1999 d'un protocole d'entente sur la coopération en ce qui a trait à la salubrité et à l'inspection des aliments et aux questions zoosanitaires et phytosanitaires, afin de cerner et de résoudre les problèmes relatifs à ces domaines dans le commerce bilatéral de produits agricoles et alimentaires.
- Constitution en novembre 1999 de la Société de règlement des différends en matière de fruits et de légumes, un mécanisme trilatéral non obligatoire de niveau sectoriel, destiné à résoudre les litiges commerciaux privés relatifs au commerce des fruits et des légumes à l'intérieur des pays membres de l'ALENA et entre ces pays.

Accès au marché — Priorités du Canada en 2000

- persister à encourager le Mexique à respecter ses obligations relatives au camionnage dans le cadre de l'ALENA;
- progresser dans l'harmonisation et la simplification des formalités douanières et faciliter encore les mouvements transfrontaliers de produits (agroalimentaires, textiles, etc.);
- poursuivre les discussions pour veiller au bon fonctionnement et à l'amélioration de l'accord sur les pommes de terre de semence;
- poursuivre les discussions sur l'exécution harmonieuse des engagements en matière d'accès aux marchés pour les haricots secs et d'ouverture des marchés pour les pommes de terre frites surgelées et la mozzarella;
- conclure les négociations sur les protocoles en matière de services fixes et mobiles par satellite de l'Accord Canada–Mexique sur les services de communication par satellite de 1999;
- continuer à surveiller de près l'exécution par le Mexique des engagements pris en vertu de l'Accord de l'OMC sur les télécommunications de base;
- poursuivre les initiatives en cours visant la conciliation des données sur le commerce;
- continuer à insister pour que le Mexique produise une liste définitive des services exclus du chapitre de l'ALENA qui traite des marchés publics et règle les problèmes liés à la mise en œuvre de ce chapitre.

L'accès du Canada au marché mexicain continue de s'améliorer et de se consolider grâce à l'ALENA. Avant que ce dernier entre en vigueur, plus de 80 p. 100 des exportations mexicaines entraient au Canada en franchise de droits, alors que la plupart des ventes canadiennes au Mexique étaient assujetties à des taux de la nation la plus favorisée (NPF) qui se situaient entre 10 et 20 p. 100. D'autre part, les entreprises canadiennes ont été en mesure de développer leurs ventes dans des secteurs qui étaient auparavant presque inaccessibles, dont ceux de l'automobile, des services financiers et de l'énergie. L'élimination des exigences liées à l'octroi de licences d'importation et la suppression de presque tous les droits de douane contribuent à assurer l'accès sans obstacle à un marché de plus de 90 millions d'habitants. Le Canada continuera d'aborder les problèmes des échanges bilatéraux dans les divers groupes de travail et comités de l'ALENA, en vue de faciliter l'accès au marché pour ses exportateurs, fournisseurs de services et investisseurs.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Élimination accélérée des droits de douane dans le cadre de l'ALENA

Dans les échanges canado-mexicains, la plupart des droits tarifaires actuels ont déjà été éliminés et pratiquement tous ceux qui restent auront disparu d'ici 2003. L'ALENA prévoit l'abolition accélérée des droits lorsque les parties en cause en sont convenues. Comme il s'agit d'un processus qui répond aux pressions de l'industrie, les droits sont éliminés en fonction des appuis reçus au sein du secteur concerné, dans les deux pays. Deux rondes d'élimination accélérée se rapportant à environ 25 millions de dollars d'échanges commerciaux bilatéraux ont permis l'abolition des droits sur un certain

nombre de produits de consommation et d'intrants industriels. Le Canada continuera d'examiner les demandes d'élimination accélérée provenant du secteur privé, pour garantir à nos entreprises un meilleur accès au marché mexicain.

PRODUITS AGRICOLES

Pommes de terre de semence

En octobre 1998, l'ACIA et les représentants du Mexique ont conclu un nouvel accord qui permet l'exportation de pommes de terre de semence canadiennes à destination du Mexique et donne l'occasion au Mexique de vendre des minitubercules au Canada. Cet accord comporte également des dispositions en vue de l'ouverture de débouchés au Canada pour les pommes de terre de consommation d'origine mexicaine. L'accord donne de bons résultats depuis sa mise en œuvre.

Haricots secs

L'accès au marché mexicain des haricots secs est limité par des contingents tarifaires. À ceux que le Mexique accorde au Canada et aux États-Unis en vertu de l'ALENA s'en ajoutent d'autres qu'il octroie au taux NPF à tous les membres de l'OMC. À différentes occasions, notamment en 1999, le Mexique a tardé à délivrer des certificats de contingent pour les importations de haricots secs. Ce problème a été soulevé officiellement lors de la réunion du Comité du commerce des produits agricoles de l'ALENA qui a eu lieu en mars 1999 et les discussions sur le sujet se poursuivent en vue d'assurer une exécution harmonieuse des engagements du Mexique en matière d'accès au marché.

Pommes de terre frites surgelées

En vertu de l'ALENA, le Mexique a instauré à cet égard un contingent tarifaire qui s'accompagne d'un contingent d'extra à taux de 20 p. 100 devant normalement être éliminé en 2003. La demande mexicaine de pommes de terre surgelées, particulièrement celle qui provient des chaînes de restauration, augmente à un rythme rapide et est satisfaite par les importations. L'accès à ce marché est cependant limité par le peu d'ampleur du contingent tarifaire et les droits de 20 p. 100 imposés sur l'excédent rendent ces produits inutilement dispendieux pour les importateurs et les consommateurs. Le Canada a plusieurs fois soulevé cette question auprès du Mexique et poursuivra les discussions bilatérales en vue d'obtenir un meilleur accès au marché.

Pommes

La loi mexicaine exige un permis pour l'importation des pommes. Or, le ministère des Finances (Hacienda) a refusé de délivrer les permis requis pour importer du Canada des pommes fraîches. Bien qu'aucune raison « officielle » n'ait été donnée, il semble que le refus soit lié au fait que les pommes canadiennes se vendent à un prix inférieur à un prix de référence censé ne s'appliquer qu'aux pommes américaines. Vu le caractère périssable du produit, le Canada entend bien que la question se règle rapidement. Des discussions sont en cours avec le Mexique afin de clarifier l'application du régime et d'obtenir que des permis soient délivrés et que le Mexique se conforme à ses obligations en matière d'accès au marché pour les pommes.

Protocole d'entente — Coopération en ce qui a trait à la salubrité et à l'inspection des aliments et aux questions zoosanitaires et phytosanitaires

Le 29 septembre 1999, le ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, Lyle Vanclief, et son homologue mexicain, le secrétaire d'État Arroyo Marroquin, ont signé un protocole d'entente, que signait également par la suite le ministre de la Santé, Allan Rock. Ce protocole vise à favoriser un climat de collaboration en vue de cerner et de résoudre les problèmes liés à l'inspection et à la salubrité des aliments et aux questions zoosanitaires et phytosanitaires dans le cadre du commerce bilatéral de produits agricoles et alimentaires. Il permettra aux agents de réglementation des deux pays de collaborer plus étroitement afin de faciliter les échanges de produits qui répondront à des normes de salubrité fondées sur la science.

Corporation de règlement des différends en matière de fruits et de légumes

La Corporation de règlement des différends (DRC) en matière de fruits et de légumes créée en vertu de l'ALENA a été constituée en novembre 1999 et ses activités ont débuté le 1er février 2000. Fruit des travaux du Comité consultatif de l'ALENA sur les différends commerciaux privés en matière de produits agricoles, elle a pour but de fournir un mécanisme sectoriel, non obligatoire et trilatéral de règlement des litiges commerciaux privés relatifs au commerce des fruits et des légumes. C'est un Canadien, Stephen Whitney, qui a l'honneur d'occuper le premier les fonctions de président-directeur général de la DRC, dont le siège social est situé à Ottawa. La DRC offre d'intéressantes possibilités pour faciliter l'accroissement des échanges et améliorer le

climat commercial au sein des pays membres de l'ALENA dans le secteur des fruits et légumes frais. Le site Web de la DRC (*www.fvdrc.com/*) peut être consulté afin d'obtenir d'autres renseignements.

FACILITER L'ACCÈS AU MARCHÉ DES SERVICES

Camionnage

Dans le cadre de l'ALENA, les engagements du Mexique en matière de services de camionnage et d'investissement devaient entrer en vigueur en décembre 1995. Le Mexique a néanmoins retardé cette application en raison du fait que les États-Unis n'ont pas libéralisé leurs règlements de camionnage, à la suite de diverses préoccupations, notamment en ce qui a trait aux normes de sécurité qui prévalent dans l'industrie mexicaine du camionnage. Même s'il s'agit avant tout d'un différend mexicano-américain, cela a eu pour effet indirect d'interdire à au moins une entreprise canadienne de camionnage de mener des affaires au Mexique. Le gouvernement canadien continue d'exercer des pressions auprès du Mexique pour qu'il respecte ses obligations découlant de l'ALENA à l'égard du Canada, dans le domaine du camionnage. Il s'est joint au groupe spécial du chapitre 20 de l'ALENA en tant que tiers intéressé dans le différend entre le Mexique et les États-Unis.

D'une manière plus générale, des progrès considérables ont été enregistrés au point de vue du chapitre 9 de l'ALENA, qui traite de l'harmonisation des normes techniques pour les transporteurs routiers. Les fonctionnaires canadiens du domaine des transports vont poursuivre leur collaboration avec leurs homologues américains et mexicains, en prévision de l'ouverture éventuelle de la frontière américano-mexicaine aux services de camionnage.

Télécommunications

Un certain nombre d'entreprises canadiennes de télécommunications sont présentes au Mexique. À la suite de la conclusion de l'Accord de l'OMC sur les télécommunications de base, l'accès au marché mexicain des services s'est élargi, de sorte que les débouchés qui s'offrent aux entreprises canadiennes se sont accrus. Le Canada surveillera étroitement le respect des engagements pris par le Mexique dans le cadre de l'Accord de l'OMC. De plus, le Canada continuera d'encourager le Mexique à appliquer des normes pour le raccordement des terminaux qui soient conformes aux exigences de l'ALENA et à mettre en œuvre des méthodes d'évaluation de la conformité qui permettront d'accepter les résultats des essais menés au Canada, comme l'exigent les articles 908 et 1304 de l'ALENA. On doit se féliciter des engagements pris par le Mexique relativement à ces deux questions dans le cadre des travaux du Sous-comité des normes de télécommunications de l'ALENA.

Le 9 avril 1999, le Canada et le Mexique ont signé un accord qui vise à faciliter la prestation des services de communication par satellite, à l'échelle autant intérieure que bilatérale, au moyen de satellites commerciaux sous licence des deux pays. L'accord entrera en vigueur une fois que le Canada et le Mexique auront pris les mesures de mise en œuvre appropriées. Il prévoit la négociation de protocoles sur la prestation des services fixes et mobiles. La mise en œuvre de l'accord et la négociation de protocoles sur ces services resteront des priorités pour le Canada en l'an 2000.

Les deux pays ont facilité la croissance rapide de ce secteur en partageant des technologies novatrices et en collaborant à l'élaboration de politiques et de règlements en matière de télécommunications; ils ont montré une volonté de poursuivre la collaboration dans ce secteur dynamique qui prend de plus en plus d'importance.

Services financiers

Le Canada suit de près l'évolution législative du programme mexicain de réforme financière, qui pourrait avoir une grande incidence sur l'accès au marché financier pour les investisseurs étrangers. Le Canada cherche à obtenir des modifications supplémentaires notamment dans deux domaines, soit l'accès au secteur des valeurs mobilières du Mexique et l'offre de services transfrontaliers d'assurance.

Dans le secteur des valeurs mobilières, le Mexique n'a actuellement aucun plan visant à permettre une activité limitée aux maisons de courtage, mais cela pourrait être envisagé à moyen terme. Le Canada continuera d'encourager les Mexicains à créer de nouvelles catégories de maisons de courtage. Dans le contexte du nouveau régime de retraite mexicain, le Canada continuera aussi d'encourager le Mexique à ouvrir son marché des caisses de retraite aux sociétés étrangères du secteur des valeurs mobilières. Quant au secteur des assurances, le Canada persistera à stimuler les efforts visant à faciliter l'offre de transactions d'assurance sans discontinuité aux transporteurs routiers participant au commerce transfrontalier entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

Marchés publics

La mise en œuvre de l'ALENA a suscité des améliorations en ce qui concerne la transparence et l'ouverture des marchés publics au Mexique. Le gouvernement canadien cherche toutefois à régler plusieurs aspects de l'Accord qui n'ont pas encore été mis en application intégralement et certains sujets de préoccupation qui persistent en ce qui concerne l'accès au marché.

Réserves en faveur de PEMEX et de CFE

Le Mexique a négocié des réserves dans le but de protéger ses sociétés publiques de pétrole (PEMEX) et d'électricité (CFE) contre les règles des marchés publics de l'ALENA pendant une période transitoire (de 1994 à 2002). Le Canada continuera d'en surveiller l'application par le Mexique.

Périodes de publication des appels d'offres

Le chapitre 10 oblige les parties à l'ALENA à publier les appels d'offres de marchés publics de manière transparente, afin de donner aux fournisseurs qualifiés des pays membres le temps de présenter leurs soumissions. Une étude effectuée pour le compte du gouvernement canadien en 1997, augmentée par des travaux supplémentaires cette année, a cependant soulevé certaines questions quant au respect de cette obligation par le Mexique. Le Canada continue de faire pression sur le Mexique pour obtenir une réponse à ce sujet.

Investissement

L'investissement canadien direct au Mexique est passé de 245 millions de dollars en 1990 à 2,2 milliards en 1998. Cela peut être attribué dans une large mesure à l'ALENA, dont le chapitre 11 a permis d'améliorer la sécurité offerte aux investisseurs canadiens.

Abstraction faite des limites ou exclusions relatives à certains secteurs clairement précisés (les investissements dans le secteur amont du pétrole et du gaz étant particulièrement importants pour le Canada), le Mexique n'oppose aucune restriction aux investissements étrangers dans son économie. En outre, l'ambitieux programme de privatisation et d'amélioration des infrastructures mis en place par le gouvernement mexicain a créé de nouveaux débouchés pour les entreprises canadiennes dans des secteurs comme la production d'électricité et les transports (aéroports, chemins de fer, ports), ainsi que le transport et la distribution du gaz naturel (gazoducs).

En septembre 1998, le Mexique a publié une mise à jour de sa réglementation relative à l'investissement étranger dans le but de simplifier ses formalités administratives et de raffermir son encadrement juridique, en plus de le rendre plus prévisible et transparent.

Zone de libre-échange des Amériques

Les négociations sur la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) représentent une occasion inégalée de réunir les pays de notre hémisphère dans une zone étendue de libre-échange qui favorisera la prospérité des régions et améliorera les possibilités d'échanges commerciaux pour toutes nos économies.

La décision de créer la ZLEA a été prise par les dirigeants des 34 pays démocratiques de l'hémisphère lorsqu'ils se sont rencontrés à Miami pour le premier Sommet des Amériques, en décembre 1994. Dans leur Déclaration de principes, les dirigeants ont résolu de conclure les négociations sur la ZLEA au plus tard en 2005 et de prendre des mesures concrètes dans ce but d'ici la fin du siècle. Au moment où le mandat du Canada à la présidence des négociations prenait fin, soit lors de la Conférence ministérielle qui a eu lieu à Toronto les 3 et 4 novembre 1999, de grands progrès avaient effectivement été réalisés et des assises avaient été jetées en vue de la prochaine série de négociations.

Voici les résultats obtenus au chapitre de la ZLEA en 1999 :

- Le Secrétariat administratif, sous la direction d'un Canadien, a été créé pour apporter un soutien aux négociations. Ce secrétariat est établi à Miami.
- Des progrès ont été faits dans les programmes de travail des neuf groupes de négociation et des trois autres organes de la ZLEA qui se penchent sur les enjeux communs du commerce électronique, de la consultation de la société civile et de la participation des plus petites économies.

- Les 3 et 4 novembre 1999, les 34 ministres responsables du Commerce de l'hémisphère se rencontraient à Toronto pour évaluer le progrès des négociations. Ils ont adopté une série importante de mesures de facilitation du commerce, se sont entendus sur une déclaration à présenter à la Conférence ministérielle de l'OMC à Seattle au sujet de l'élimination des subventions à l'exportation de produits agricoles, ont demandé aux négociateurs de préparer un projet d'accord de la ZLEA d'ici avril 2001 et se sont mis d'accord sur le renouvellement du mandat du Comité sur la consultation de la société civile.

On peut trouver une copie de la déclaration ministérielle à l'adresse suivante : *www.sice.oas.org/ftaa/toronto/minis/minis_f.asp.*

En l'an 2000, le Canada compte :

- faire progresser le concept de la ZLEA dans tous les domaines, en veillant tout particulièrement à l'élaboration d'un avant-projet de texte pour l'accord de la ZLEA antérieurement à la prochaine réunion des ministres qui se tiendra en Argentine en avril 2001;
- veiller à la mise en œuvre par tous les pays des mesures de facilitation des formalités douanières qui ont été approuvées par les ministres à Toronto et promouvoir l'adoption d'un nouvel ensemble de mesures;
- poursuivre le processus collectif de consultation auprès de tous les secteurs de la société civile des Amériques.

Les négociations de la ZLEA ont été officiellement engagées par le premier ministre Chrétien et d'autres dirigeants de l'hémisphère en avril 1998. Elles tiennent compte des objectifs, des principes, des structures, des cadres et autres décisions énoncés dans la déclaration conjointe diffusée par les ministres du Commerce à San José, au Costa Rica, en mars 1998. Selon les objectifs clés et les principes directeurs convenus, les négociations de la ZLEA ont pour but de favoriser une ouverture maximale des marchés au moyen d'un accord équilibré et étendu, accord qui devra être conforme aux règles et disciplines de l'OMC et accepté globalement par les pays membres. Cela signifie que les pays ne peuvent pas « choisir à la carte » parmi les divers chapitres ou dispositions de cet accord, mais doivent l'accepter selon le principe du « tout ou rien ».

Également à la réunion de San José, les ministres du Commerce, reconnaissant le rôle de leader que le gouvernement canadien a joué dans le lancement des négociations de la ZLEA, ont choisi le Canada pour présider les négociations jusqu'en novembre 1999. À ce titre, le Canada a présidé le Comité des négociations commerciales (CNC) des négociateurs en chef pendant la première période de 18 mois et a été l'hôte de la cinquième réunion des ministres du Commerce, qui s'est déroulée à Toronto les 3 et 4 novembre 1999.

Sous la présidence du Canada, des progrès tangibles ont été accomplis dans différents domaines du processus de la ZLEA, notamment l'établissement d'une infrastructure institutionnelle pour les négociations : des programmes de travail ont été élaborés pour les neuf groupes de consultation, ainsi que pour les organes consultatifs chargés d'étudier les grands enjeux associés au commerce électronique, aux économies plus petites et à la participation de la société civile; le Secrétariat administratif s'est installé à Miami; le comité tripartite de la ZLEA, composé de l'Organisation des États américains, de la Commission économique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes et de la Banque interaméricaine de développement, voit au financement et au soutien des activités du Secrétariat; et on a élaboré un projet de règles pour la conduite des négociations.

L'événement marquant du mandat canadien à la présidence fut la réunion des ministres tenue à Toronto en novembre. Le gouvernement américain n'ayant pas réussi à obtenir un pouvoir de négociation accélérée, les progrès enregistrés dans le dossier de la facilitation du commerce contribuèrent grandement à l'obtention avant l'an 2000 des résultats concrets exigés par les dirigeants et les ministres du Commerce des pays de l'hémisphère. Dans le cadre du processus correspondant, les ministres ont convenu en novembre d'adopter huit mesures pour simplifier les formalités douanières et dix autres pour accroître la transparence des règles publiques touchant le commerce et l'investissement. Ces mesures, une fois mises en œuvre, réduiront les formalités administratives ainsi que d'autres coûts de transaction liés au commerce dans l'hémisphère et, par l'intermédiaire de sites Web, de répertoires, de guides et d'autres instruments, faciliteront aux intervenants l'obtention des renseignements pertinents. On peut consulter ces mesures à la page d'accueil officielle de la ZLEA (*www.ftaa-alca.org/alca_f.asp*).

À Toronto, les ministres ont également convenu d'une déclaration collective éloquente à présenter aux ministres du Commerce qui allaient se rencontrer dans moins d'un mois à Seattle dans le cadre de la Conférence ministérielle de l'OMC. D'un point de vue canadien, le passage le plus important de cette déclaration disait que les signataires avaient convenu de collaborer au sein de l'OMC pour éliminer les subventions à l'exportation dans le secteur de l'agriculture, pour établir des disciplines touchant les pratiques ayant un effet de distorsion sur le commerce et pour mettre en œuvre dans les plus brefs délais tous les engagements pris en matière d'agriculture dans le cadre de l'Uruguay Round. Une déclaration aussi claire des 34 participants aux négociations de la ZLEA exerce une pression supplémentaire sur les pays qui subventionnent les exportations agricoles et consolide la position du Canada sur cette question à l'OMC.

Les ministres ont aussi passé en revue les progrès accomplis au cours des 18 premiers mois de négociation et ont donné des directives claires pour les étapes à venir. Plus particulièrement, ils ont chargé les groupes de négociation d'élaborer un avant-projet d'accord de la ZLEA pour leur chapitre respectif avant la prochaine réunion ministérielle, qui doit avoir lieu en Argentine en avril 2001. Le CNC, de son côté, a pour tâche de compiler les textes présentés par les groupes de négociation et de s'occuper de la structure de l'accord et de ses aspects généraux et institutionnels.

Finalement, les ministres ont reçu à Toronto le rapport du Comité de la ZLEA sur la participation de la société civile et ont décidé de renouveler son mandat pour une autre période de 18 mois afin qu'il puisse continuer de recueillir des représentations écrites. Un rapport de tous les points de vue présentés doit être produit lors de réunion en Argentine. Même si le Canada croit toujours que le comité devrait être doté d'un mandat plus ambitieux, qui favoriserait une communication directe avec la société civile et même des échanges sur les mécanismes intérieurs de consultation, cette décision est importante, car elle permettra au comité de poursuivre ses activités et de continuer à préparer un terrain d'entente pour ce secteur sensible.

À la Conférence ministérielle de Toronto, les ministres se sont aussi mis d'accord sur une nouvelle liste des pays qui occuperont la présidence et la vice-présidence au cours des 18 prochains mois. On peut trouver cette liste en annexe de la déclaration ministérielle à l'adresse *www.sice.oas.org/ftaa/toronto/minis/minis_f.asp*.

Somme toute, le Canada est satisfait d'avoir atteint les principaux objectifs qu'il s'était fixés pour sa présidence pendant le premier volet des négociations de la ZLEA. L'encadrement institutionnel essentiel à l'avancement des négociations a été établi, des résultats notables ont été obtenus, sous la forme d'une série de mesures de facilitation du commerce qui seront mises en œuvre le 1er janvier 2000, et, en demandant aux groupes de négociation de préparer des textes provisoires pour la réunion ministérielle prévue en 2001, on a donné une finalité et une orientation précises aux pourparlers. Il y a encore beaucoup de défis à relever et de travail à abattre, mais le Canada est confiant que des assises solides ont été jetées pour les négociations futures et qu'on pourra conclure d'ici 2005 un accord commercial couvrant tout l'hémisphère.

Mercosur

Aperçu

Par le Traité d'Asunción, l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay créaient en 1991 le Marché commun du cône Sud (Mercosur). Lorsqu'il aura été intégralement mis en œuvre, en 2006, le Mercosur permettra la libre circulation des produits et services, du capital et de la main-d'œuvre. Il comprendra un tarif extérieur commun (TEC) et l'harmonisation des politiques macro-économiques et sectorielles. Cette union douanière, qui compte 240 millions d'habitants (contre 380 millions pour l'ALENA), est le plus important marché d'exportation du Canada en Amérique latine. En 1999, le commerce bilatéral de marchandises entre le Mercosur et le Canada était évalué à 2,82 milliards de dollars, une diminution de 14,3 p. 100 par rapport à 1998. Cette diminution résulte du fait que la valeur des exportations du Canada au Mercosur chutait d'un tiers pour s'établir à 1,07 milliard de dollars. Les importations du Mercosur enregistraient pour leur part une augmentation nominale de 3,1 p. 100 en 1999. Nos exportations consistent principalement en produits de papier, potasse, blé, matériel de télécommunications, pièces d'aéronef, produits du pétrole, machines, malt, minéraux, matières plastiques, matériel roulant et médicaments. Les investissements canadiens sont concentrés dans les secteurs de l'aluminium, du pétrole et du gaz, des mines, de l'hydroélectricité, des télécommunications et des spiritueux.

Des TEC partiellement harmonisés ont été mis en place en 1995 et, déjà, environ 90 p. 100 de tous les échanges entre les membres se font en franchise de droits. Les exceptions aux TEC, telles que les centaines de lignes tarifaires différentes appliquées par chaque pays, doivent être éliminées d'ici 2006. Des secteurs importants, tels que le sucre, restent exemptés. Le régime de rajustement auquel étaient soumis les échanges commerciaux du Mercosur pendant la période de transition est arrivé à son terme (depuis décembre 1999 pour le Paraguay et l'Uruguay et décembre 1998 pour le Brésil et l'Argentine). En ce qui concerne les services, les ministres du Commerce des pays membres ont approuvé un cadre de travail à la mi-décembre 1997 et des négociations en profondeur sont en cours. On n'a constaté aucun progrès dans le domaine de la libre circulation de la main-d'œuvre.

Depuis sa création, le Mercosur a négocié et conclu des accords de libre-échange avec le Chili et la Bolivie. Il a également conclu avec l'Union européenne un accord cadre dont la mise en œuvre devrait être terminée en 2005.

Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement

Signé en juin 1998, l'Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement (ECCI) Canada–Mercosur a jeté les bases d'un renforcement du commerce et de l'investissement bilatéraux et établi un cadre en vue de faciliter la collaboration au sein de la ZLEA, de l'OMC et du Groupe de Cairns. Conformément à l'ECCI, la première réunion du Groupe consultatif a eu lieu pendant la réunion de la ZLEA à Toronto en novembre 1999. Les membres du Groupe consultatif ont alors décidé de constituer deux comités : le premier pour étudier la coopération douanière et technique, et le second pour examiner les meilleures pratiques de développement et de promotion du commerce. De plus, il a été convenu qu'un conseil consultatif de représentants des milieux d'affaires serait instauré à la prochaine réunion du Groupe, prévue pour le début de l'été de 2000 en Uruguay. Ce conseil permettra au secteur privé d'exprimer directement son opinion auprès des intervenants chargés des relations Canada–Mercosur en matière de commerce et d'investissement.

Le Canada continuera d'encourager les pays membres du Mercosur à adhérer à l'ATI. Le Mercosur représente un grand marché d'exportation pour les fabricants canadiens de matériel du secteur des technologies de l'information et des communications.

ARGENTINE

Grâce à la politique économique qu'elle conduit avec constance depuis 1991, l'Argentine connaît une stabilité économique inégalée dans son histoire récente. Le Plan de convertibilité de 1991, qui a aligné le peso sur le dollar américain et qui a connu un succès énorme, a généré beaucoup de confiance parmi les investisseurs locaux et étrangers et un large appui au sein du public. En raison de sa forte dépendance à l'égard de l'économie du Brésil et de la crise monétaire de ce pays, l'Argentine a vu sa production industrielle décliner récemment. Toutefois, les perspectives pour les exportateurs canadiens restent prometteuses à moyen et à long terme, surtout dans le secteur de l'investissement, où l'Argentine est l'un des principaux marchés émergents pour l'investissement étranger.

Porc

Le 30 septembre 1997, les représentants de l'ACIA et leurs homologues argentins ont conclu une entente portant sur un projet pilote qui permettrait l'exportation de porc frais, réfrigéré et surgelé vers l'Argentine et l'importation de viande bovine fraîche, réfrigérée et surgelée en provenance de l'Argentine. Des exigences techniques avaient auparavant empêché le commerce de ces produits. En 1999, les deux pays ont accepté de prolonger le projet pilote pour une durée indéterminée, en attendant l'issue de discussions d'ordre technique en vue d'un arrangement à plus long terme. Ces pourparlers se poursuivront en 2000. Grâce au projet pilote, les exportations canadiennes de porc vers l'Argentine ont atteint 3,6 millions de dollars en 1998.

Investissement

L'Argentine représente un important marché d'investissement pour le Canada. En 1998, les investissements canadiens directs y totalisaient 2,2 milliards de dollars, alors qu'ils n'étaient que de 1,9 milliard en 1997. Ces investissements sont principalement concentrés dans les secteurs du pétrole et du gaz, des mines, de l'énergie, de l'agriculture, des banques et des télécom-

munications. Le secteur des forêts pourrait bientôt offrir des débouchés pour d'autres investissements. Les investisseurs peuvent évoluer librement en Argentine par l'intermédiaire de fusions, d'acquisitions, d'investissements en installations nouvelles ou de coentreprises. Même si les entreprises étrangères peuvent également participer aux programmes de recherche et développement financés par les deniers publics sur la base du traitement national, l'Argentine peut décréter des exceptions à ce régime pour l'immobilier dans les régions frontalières, le transport aérien, la construction navale, l'énergie nucléaire, les mines d'uranium et la pêche. Les dernières discussions d'ordre technique sur la mise à jour de l'actuel accord canado-argentin de promotion et de protection de l'investissement étranger ont eu lieu en janvier 1998. Le Canada fait des pressions pour apporter des améliorations au présent accord afin de rendre encore plus stables et plus transparents des liens d'investissement déjà favorables. La loi sur la convertibilité fiscale, adoptée par le Congrès argentin en octobre 1999, constitue une autre mesure prise par le gouvernement pour encourager les investissements étrangers en Argentine.

Brésil

En janvier 1999, le gouvernement brésilien a décidé de laisser flotter le taux de change du real sur le marché mondial des devises. Cette décision, qui s'inscrivait dans un effort de redressement des politiques fiscales et monétaires, a accru la volatilité du taux de change du real face aux dollars américain et canadien. Les exportations canadiennes vers le Brésil ont diminué de 35 p. 100 en 1999. La baisse résulte en grande partie de cette nouvelle politique monétaire. Toutefois, le real se stabilise et, à mesure que les prix intérieurs s'ajusteront à sa nouvelle valeur et que l'économie brésilienne prendra de l'expansion, les exportateurs canadiens devraient pouvoir assister à une remontée des exportations aux niveaux précédents. Dans leur cas, les perspectives à moyen et à long terme demeurent excellentes.

PROEX

Le PROEX, programme brésilien de subventions à l'exportation, réduit les coûts de financement pour les exportateurs brésiliens grâce à son volet d'égalisation d'intérêts. Le Canada est particulièrement préoccupé du fait que son application au secteur de l'aéronautique aurait pu signifier pour les investisseurs canadiens, des pertes annuelles de ventes de l'ordre de 1,5 milliard de dollars. En 1998, après avoir tenté sans succès de résoudre le problème bilatéralement, le Canada a demandé qu'un groupe spécial de règlement des différends de l'OMC examine la question. Le groupe a déclaré que les avantages du régime PROEX constituaient une subvention prohibée dans le cas des aéronefs de transport régional (décision confirmée en appel) et a ordonné au Brésil de les éliminer d'ici novembre 1999. Comme le Canada craignait que le Brésil ne se conforme pas pleinement à cette décision, il a demandé à un groupe spécial de contrôle de la conformité de surveiller officiellement la suppression de cette subvention brésilienne.

Un autre groupe spécial de règlement des différends de l'OMC a établi que le soutien accordé par le programme Partenariat Technologique du Canada et le Compte du Canada à la SEE, dans le secteur des aéronefs de transport régional, constituait également une subvention prohibée. Même si le Canada a pris les mesures nécessaires pour rectifier totalement la situation, le Brésil a contesté la conformité de sa mise en application de la décision du groupe spécial. Le Canada est persuadé que le groupe spécial ne pourra que constater le respect de sa décision. L'OMC a confié l'examen des demandes à deux groupes spéciaux distincts. Au moment où le présent rapport allait sous presse, les décisions de ces groupes spéciaux étaient attendues fin mars ou début avril 2000. Pour la mise à jour la plus récente, consulter : *www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/dispute-f.asp.*

Les deux pays agissent aussi au palier bilatéral pour en arriver à un règlement satisfaisant, qui devrait comprendre des changements importants au régime de subventions PROEX dans le cas des aéronefs de transport régional. Il est cependant évident que si aucun accord n'est conclu et que ce différend mène à des mesures de représailles, cela aura des conséquences désastreuses sur les liens de commerce et d'investissement entre le Canada et le Brésil.

Évaluation en douane

Le 13 février 1998, le Brésil rendait public le décret 2.498/98 mettant en vigueur le Code d'évaluation en douane de l'OMC. En outre, le ministère brésilien du Revenu a édicté deux directives normatives (16/98 et 17/98) qui assujettissent tous les produits à la vérification et instituent à cette fin un mécanisme sélectif. Ce dernier tient compte du prix déclaré des marchandises, de la conformité des documents présentés, des renseignements sur les frais de transport, des coûts de

chargement et de déchargement de la marchandise, ainsi que de l'assurance du fret. De plus, les autorités brésiliennes peuvent demander à l'importateur de présenter d'autres documents confirmant le prix déclaré de la marchandise. Le Canada suivra de près l'application du régime brésilien d'évaluation en douane aux exportations canadiennes, afin de veiller à ce que cela se fasse conformément aux obligations commerciales internationales du Brésil.

Exigences de validation de certificats pour la viande

Les exportateurs canadiens de viande restent préoccupés par le règlement brésilien exigeant que les certificats d'inspection des produits de la viande soient validés par les consulats du Brésil avant l'exportation des produits (exigence dite consulaire). Cette pratique entraîne des retards et des coûts supplémentaires. Le Canada n'impose pas de telles exigences aux importations en provenance du Brésil ou d'ailleurs dans le monde. Le Canada juge ce règlement contraire à la pratique internationale commune et estime qu'il restreint inutilement le commerce, et il a fait de nombreuses représentations en vue du retrait de cette exigence. Les autorités brésiliennes ont informé notre ambassade au début de 1999 que cela pourrait se concrétiser grâce à une modification à la loi dont l'adoption était prévue dans les mois à venir. Depuis lors, les hauts fonctionnaires du gouvernement brésilien ont à plusieurs reprises reformulé leur promesse. Malheureusement, le Brésil n'a toujours pas aboli cette exigence. Fort des engagements des représentants du gouvernement brésilien, le Canada persistera à presser le gouvernement brésilien de lui faire parvenir un avis officiel en confirmant l'élimination pour le Canada.

Reconnaissance mutuelle des systèmes d'inspection de la viande de volaille

Les exportateurs canadiens ont exprimé leur désir d'exporter au Brésil des aliments transformés contenant de la chair de volaille. Le Brésil ne permet pas actuellement l'importation de la plupart des chairs de volaille canadiennes, en faisant valoir qu'il n'a pas encore examiné et reconnu le système canadien d'inspection de ces produits, ni approuvé les établissements canadiens (le Brésil accepte cependant la chair de ratites et de canards en provenance du Canada). Les représentants de l'ACIA et leurs homologues brésiliens procèdent actuellement à un examen mutuel des systèmes d'inspection. À la première réunion de spécialistes techniques qui a eu lieu en août 1998, le Brésil et le Canada se sont entendus sur la méthode d'examen. Les discussions bilatérales se poursuivent depuis lors. Les deux pays ont terminé la cueillette d'information (le Canada en septembre 1999 et le Brésil en décembre 1999). Les deux pays doivent maintenant examiner les renseignements, échanger des rapports et s'entendre sur les conditions commerciales applicables à la chair de volaille. À la fin de ce processus, les producteurs canadiens de volaille (c'est-à-dire de poulet et de dinde) pourront exporter leurs produits vers le Brésil et vice versa. Les représentants de l'ACIA s'attendent à ce qu'un accord définitif soit conclu en l'an 2000.

Protocole d'entente sur la coopération agricole

Le Protocole d'entente sur la coopération agricole entre le Canada et le Brésil a été signé en janvier 1998. Les ministres de l'Agriculture ont conclu en septembre de la même année que les deux pays devraient le mettre intégralement en œuvre en favorisant l'expansion des échanges dans 12 secteurs agroalimentaires importants. Le Groupe de travail Canada–Brésil sur la coopération agricole facilite l'échange d'information et les consultations bilatérales et il vise à promouvoir l'expansion des relations agricoles entre les deux pays. Les deux pays ont échangé des listes d'exigences en matière d'importation et des statistiques commerciales sur leurs produits prioritaires; ils espèrent ainsi faciliter l'élimination des obstacles éventuels ou autres restrictions afin de stimuler le commerce bilatéral.

Des échanges entre les associations industrielles, tel qu'il est mentionné dans l'accord, ont également eu lieu; l'Association brésilienne des producteurs et des exportateurs de volaille, par exemple, a rencontré l'Association canadienne des transformateurs de volailles. En juin 1999, Francisco Turra, alors ancien ministre brésilien de l'Agriculture, est venu en mission au Canada accompagné de hauts fonctionnaires de son gouvernement et de représentants de l'industrie agroalimentaire du Brésil. Réciproquement, le ministre canadien de l'Agriculture, Lyle Vanclief, est allé au Brésil pour rencontrer le nouveau ministre de l'Agriculture, Marcus Vinicius Pratini de Moraes, en août 1999. Les deux ministres de l'Agriculture se sont également rencontrés à plusieurs reprises lors de forums internationaux pour faire avancer le dossier des intérêts commerciaux bilatéraux et discuter des stratégies que devrait adopter le Groupe de Cairns. Lors d'une réunion du Comité conjoint en agriculture de la Commission mixte canado-brésilienne sur les relations

commerciales et économiques, au début de 1999, un grand nombre des questions susmentionnées ont été discutées.

Produits couverts par le Protocole d'entente sur la coopération agricole

Volaille et produits contenant de la volaille
Produits du bœuf
Produits du porc
Sucre
Malt
Grains
Pommes de terre
Animaux vivants, embryons et semence
Plantes légumineuses
Oléagineux et produits dérivés
Fruits et légumes
Poisson et fruits de mer

Droits brésiliens sur le blé

En 1996, le Brésil signifiait aux membres de l'OMC qu'il avait retiré de son calendrier de travail, établi dans le cadre de l'OMC, une mesure d'accès au marché touchant 750 000 tonnes d'importations de blé en franchise de droits et qu'il prévoyait exiger des droits de 13 p. 100 sur les importations de cette céréale. Le Canada étant un important fournisseur de blé pour le Brésil, nous avons exercé notre droit de demande de compensation pour la révocation de cette concession et l'augmentation des droits. Depuis lors, le Canada et le Brésil ont tenu une série de consultations, mais ils ne sont pas parvenus jusqu'à présent à s'entendre sur un règlement.

Services de télécommunications

Le Brésil met présentement en œuvre ses engagements en matière de services de télécommunications dans le contexte de l'AGCS. En conséquence, plusieurs fournisseurs canadiens importants de ces services, tout comme un grand nombre de fabricants canadiens, exercent des activités au Brésil. Ce dernier a entamé un processus de consultation et on s'attend à ce qu'il énonce les règles d'obtention des permis de fourniture de services par satellite au cours de l'an 2000. Le gouvernement observera ce processus avec beaucoup d'intérêt et continuera de surveiller l'exécution des engagements du Brésil dans le cadre de l'AGCS.

Investissement

En 1998, les investissements canadiens directs au Brésil se chiffraient à environ 2,8 milliards de dollars. En raison de l'importance des sommes en cause et du fait que les Canadiens investissent depuis longtemps au Brésil, ce pays est considéré comme une des priorités du Canada pour la conclusion d'un accord de promotion et de l'investissement étranger. Des négociations ont commencé en juin 1998 et se poursuivent.

Chili

Aperçu

Il y a maintenant près de trois ans que l'Accord de libre-échange Canada–Chili (ALECC) et ses deux accords parallèles de coopération dans les secteurs de l'environnement et de la main-d'œuvre ont été conclus. Le 5 juillet 1997, les droits de douane sur la plupart des produits échangés entre les deux pays ont en conséquence été abolis. Pour ce qui est des autres produits, pour lesquels les droits seront abolis progressivement au cours des prochaines années, la quatrième série de réductions a eu lieu le 1er janvier 2000. À la suite d'un accord signé le 4 novembre 1999, le Canada et le Chili ont accéléré le processus d'élimination des droits pour certains produits. Ceux auxquels sont assujettis la plupart des autres produits industriels et des produits à base de ressources seront supprimés d'ici 2003.

L'entrée en vigueur de l'ALECC a signalé le début d'une nouvelle ère de coopération canado-chilienne. La valeur globale des échanges bilatéraux de produits a atteint 768 millions de dollars en 1999. La même année, les exportations de produits du Canada se sont chiffrées à 347 millions de dollars et ses importations ont atteint 421 millions. Le Canada est devenu le deuxième plus important investisseur étranger au Chili, les investissements actuels et projetés approchant 11 milliards de dollars. Depuis deux ans, plus de 70 p. 100 des investissements canadiens ont été faits dans le secteur des mines, ce qui s'est traduit par des retombées pour les sociétés canadiennes des autres secteurs de la fabrication et des services. Les secteurs de l'énergie et des technologies de l'information attirent également des investissements canadiens importants. Même s'il est trop tôt pour évaluer l'incidence de l'ALECC sur le commerce et les investissements bilatéraux, on remarque cependant que les tendances à court terme sont très encourageantes.

L'entrée en vigueur, le 1er janvier 2000, d'une convention en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale, première d'une nouvelle série de conventions fiscales chiliennes, témoigne de l'accomplissement d'un des principaux engagements découlant de l'ALECC. Elle facilitera la croissance du commerce et des investissements entre le Canada et le Chili par l'établissement d'un cadre fiscal plus stable pour les particuliers et les entreprises qui font affaire dans l'un ou l'autre pays.

Huit comités et groupes de travail ont été formés pour assurer l'entrée en vigueur des autres dispositions de l'ALECC et résoudre les problèmes avant qu'ils ne dégénèrent en litiges officiels. Par exemple, par l'entremise du Comité sur le commerce des produits et sur les règles d'origine, le Canada et le Chili ont accepté d'accélérer le processus d'élimination des droits sur les dindonneaux et les œufs d'incubation, les tomates, les pêches, les prunes et les prunelles fraîches ou réfrigérées, les pois fourragers, certains pigments de couleurs, certains articles en plastique et de nombreux produits textiles. Des progrès ont également été accomplis dans l'exécution des obligations découlant de l'ALECC, notamment en ce qui concerne l'adoption des règles de procédure standard pour le règlement des différends, la publication de documents sur les formalités d'entrée temporaire et l'établissement de méthodes mutuellement compatibles pour la reconnaissance des rapports d'essais dans le secteur des télécommunications. Le Chili a également montré sa volonté de promouvoir les échanges en acceptant de baisser ses droits d'ouverture de dossiers de visa de 650 à 100 dollars américains.

En 1998, le gouvernement chilien annonçait qu'il allait réduire ses tarifs NPF uniformes d'un point de pourcentage par année jusqu'à ce qu'ils atteignent 6 p. 100 en janvier 2003. Dans le cadre de ce plan, le tarif NPF non préférentiel pour tous les produits entrant au Chili est fixé à 9 p. 100 pour l'an 2000. Pour ce qui est des mélanges à pain et des préparations à base de céréales, ces réductions des tarifs NPF s'accompagnent de marges minimales de préférence garanties pour les produits canadiens pendant les années 2001, 2002 et 2003. Dans ces deux cas, le Canada s'efforcera de veiller à ce que le Chili honore ses obligations dans le contexte de l'ALECC en rajustant à la baisse le taux spécial pour le Canada.

En septembre 1998, la Banque centrale du Chili a annoncé un « moratoire » sur l'encaje, ce mécanisme exigeant que les investisseurs étrangers maintiennent jusqu'à 40 p. 100 du capital investi en dépôt à la Banque centrale. Cette mesure reste toujours en vigueur. Pour l'instant, les sociétés canadiennes trouveront leurs investissements au Chili moins coûteux.

Ouverture des marchés — Résultats obtenus en 1999

- Le 1er janvier 2000, une convention en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale entrait en vigueur.
- Le 1er janvier 2000, un accord visant à accélérer le processus d'élimination des droits sur certains produits entrait en vigueur.
- En mai 1999, deux protocoles d'entente sur la coopération et les exportations de porc canadien au Chili ont été signés par l'ACIA et le Service chilien responsable de l'agriculture et de l'élevage.
- Le Chili a abaissé ses droits d'ouverture de dossiers de visa de 650 à 100 dollars américains.
- Le Chili continue de suspendre l'encaje.

Accès au marché — Priorités du Canada en 2000

- encourager les fournisseurs de services professionnels canadiens et chiliens, notamment les ingénieurs, à poursuivre l'élaboration de normes et de critères acceptables pour les deux parties en matière de permis d'exercice et de certification des professionnels;
- mettre en œuvre les décisions du groupe spécial de l'OMC touchant la taxe sur les boissons alcoolisées;
- compléter la liste des membres éventuels de groupes spéciaux de règlement des différends.

Mesures de protection

En octobre 1999, le Chili a annoncé la mise en place de mesures de protection pour les produits importés couverts par son système de fourchette des prix (c'est-à-dire le blé, la farine de blé, les huiles végétales comestibles et le sucre). Parmi ces produits, un en particulier intéresse les exportateurs canadiens : le blé. Le Canada a fait auprès des autorités chiliennes des représentations visant à ce que l'exclusion prévue au chapitre F-02 de l'ALECC s'applique aux importations canadiennes.

Taxes sur les boissons alcoolisées

L'Union européenne, les États-Unis, le Canada et le Pérou ont participé au mécanisme de règlement des différends de l'OMC, y soutenant que le Chili maintenait un régime fiscal discriminatoire à l'endroit des boissons alcoolisées importées. Le groupe spécial de l'OMC a statué que le traitement fiscal différent imposé à celles-ci permettait de protéger la production intérieure du Chili. L'OMC a donc demandé au Chili qu'il fasse le nécessaire pour que ses taxes soient conformes à ses obligations commerciales. Le Chili en a appelé de cette décision, mais les conclusions du groupe spécial ont été confirmées par une décision de l'Organe d'appel, le 13 décembre 1999. Le Chili dispose de 15 mois pour adapter son régime de taxation en conséquence.

Pièces d'or

Le fisc chilien impose une taxe de luxe de 50 p. 100 et une TVA de 18 p. 100 sur les pièces d'or frappées par la Monnaie royale canadienne, alors que des pièces d'or semblables frappées par la Monnaie chilienne ne sont pas taxées. Le Canada est intervenu auprès du gouvernement chilien pour qu'on mette fin à cette discrimination. Pour résoudre le problème, le fisc chilien devra changer son interprétation de la loi pertinente ou la Banque centrale du Chili devra modifier la loi. Le Canada évalue actuellement les options de concert avec la Monnaie royale canadienne, y compris le recours à une procédure officielle de règlement de différends dans le cadre de l'ALECC ou de l'OMC.

Costa Rica

Au cours des dernières années, le Costa Rica a indiqué à maintes reprises qu'il souhaitait conclure un accord de libre-échange avec le Canada. En juillet 1999, le vice-ministre costaricien du Commerce international a soumis une proposition écrite au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international suggérant que des négociations soient entamées en se fondant sur le texte de l'Accord de libre-échange Canada–Chili. Lors d'une rencontre avec le ministre Pettigrew, tenue en marge de la réunion ministérielle de la ZLEA qui a eu lieu en novembre 1999 à Toronto, le vice-ministre costaricien a réitéré sa demande. Au cours de la visite du président du Costa Rica, Miguel Angel Rodríguez, à Ottawa, du 31 janvier au 2 février 2000, il a été décidé que des consultations seraient effectuées de part et d'autre et que la teneur d'éventuelles négociations serait étudiée avant qu'il soit recommandé qu'une telle initiative soit prise.

5. *Ouverture sur l'Europe*

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Union Européenne

Aperçu

Ayant dépassé les États-Unis au plan du PIB et de la population, l'UE est aujourd'hui le plus vaste marché du monde. Réunis, les États membres de l'UE restent au deuxième rang des partenaires commerciaux et d'investissement du Canada, après les États-Unis. En 1999, le commerce Canada–UE de produits et de services s'est chiffré 64,6 milliards de dollars. Dans le secteur des marchandises, nos exportations vers l'UE atteignaient 18,2 milliards de dollars et nos importations, 17,8 milliards. En ce qui concerne les services, la valeur des exportations et des importations du Canada en 1999 se chiffrait à 8,1 et 9,8 milliards de dollars, respectivement. L'UE est également au deuxième rang des sources d'investissement étranger direct au Canada et des destinations des investissements directs du Canada à l'étranger. En 1998, les investissements cumulés de l'UE au Canada s'élevaient à 45 milliards de dollars, tandis que la somme des capitaux canadiens investis dans l'UE atteignait 46,3 milliards de dollars.

Les principaux développements survenus dans l'UE, et qui intéressent le Canada, sont l'Union économique et monétaire (UEM), ainsi que les négociations sur l'élargissement de l'UE et les nouveaux accords commerciaux régionaux. L'UE continuera de se débattre avec la question des réformes institutionnelles, qui, en raison de l'adhésion de nouveaux membres, sont maintenant essentielles à son bon fonctionnement à venir.

L'UEM se trouve maintenant à l'étape finale, l'adoption de la nouvelle monnaie, l'euro, par 11 des 15 États membres ayant eu lieu le 1er janvier 1999. Les billets et les pièces de monnaie seront mis en circulation en 2002. En collaboration avec le secteur privé, le gouvernement canadien fait le nécessaire pour veiller à ce que les entreprises canadiennes soient prêtes à s'adapter aux changements que l'euro peut provoquer dans les échanges et l'investissement.

En ce qui concerne l'élargissement de l'UE, des négociations ont été engagées pour l'adhésion de la Pologne, de la Hongrie, de la République tchèque, de la Slovénie, de l'Estonie et de Chypre. Lors du Sommet de l'UE à Helsinki en décembre 1999, il a été décidé d'entamer les négociations avec la Lettonie, la Lituanie, la République slovaque, Malte, la Bulgarie et la Roumanie. La Turquie veut également être du nombre, mais les pourparlers ne commenceront que lorsqu'elle aura satisfait à certains critères politiques préalables à l'adhésion. On ne s'attend

pas à de nouvelles adhésions d'États membres avant 2004. L'UE négocie également des accords régionaux de libre-échange. Des accords de ce genre ont été conclus avec le Mexique (novembre 1999) et avec l'Afrique du Sud (octobre 1999). Même si l'UE et le Mercosur ont étudié la question, on ne s'attend pas à ce que des négociations soient entamées dans un proche avenir. Le Canada évaluera l'incidence de ces nouvelles ententes sur ses relations commerciales établies avec les pays en cause ainsi que sur la compétitivité des fournisseurs et des entreprises canadiennes dans une UE élargie.

Les relations commerciales entre le Canada et l'UE évoluent sous l'égide des accords de l'OMC et de l'Accord cadre de coopération commerciale et économique conclu en 1976, qui a établi une structure de comités consultatifs. La Déclaration politique commune de 1996 sur les relations entre l'Union européenne et le Canada et le Plan d'action Canada–UE ont fixé des objectifs pour l'expansion des relations Canada–UE, non seulement dans les secteurs commerciaux et économiques, mais également dans un large éventail de questions de politique intérieure et étrangère. Sur le plan économique, les deux parties ont promis de coopérer lors de forums économiques multilatéraux (par exemple, à l'OMC). Comme le prévoyait le Plan d'action, le Canada et l'UE ont conclu des accords bilatéraux dans les domaines de la coopération douanière, des équivalences vétérinaires, de la reconnaissance réciproque des évaluations de conformité pour les produits réglementés et du droit de la concurrence. Le Plan d'action établit également des objectifs pour renforcer la coopération dans le secteur des technologies de l'information, notamment le commerce électronique, ainsi que dans les secteurs des sciences et de la technologie en général.

L'Initiative commerciale UE–Canada, lancée en décembre 1998, établit quelques objectifs précis en matière d'accès aux marchés et de coopération économique. Une entente culturelle bilatérale dont bénéficiera l'industrie culturelle canadienne est à l'étude. La promotion des relations entre les entreprises, notamment au sein des PME, est un objectif important de l'Initiative. La Table ronde Canada–Europe a déjà été formée; elle rassemble des entreprises de différents secteurs qui appuient l'épanouissement des relations économiques entre le Canada et l'Union européenne.

Ouverture des marchés — Résultats obtenus en 1999

- En avril 1999, les producteurs de luzerne déshydratée de l'UE se sont imposé une interdiction non obligatoire de vente au Japon; les perturbations causées dans ce marché par des produits vendus à faible prix en raison de subventions de l'UE ont ainsi été atténuées.
- En avril 1999, l'UE a instauré pour un an un contingent à taux de droits réduit portant sur 4 000 tonnes de crevettes cuites et décortiquées.
- En novembre 1999, les ministres des Pêches des États membres ont accepté de renouveler le contingent à taux de droits réduit sur les crevettes cuites et décortiquées pour une période de trois ans et de le faire passer à 5 000 tonnes par année.
- En juin 1999, les autorités du Canada et de l'UE ont signé un accord autorisant l'échange d'information et la coopération dans le domaine de la politique et du droit de la concurrence.
- En septembre 1999, l'UE a réduit l'écart entre les subventions à l'exportation accordées pour l'orge et le malt.
- En septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent de l'UE a accepté un programme de dérogation pluriannuel qui autorisera l'importation de pommes de terre de semence canadiennes jusqu'au 31 mars 2002.
- En novembre et décembre 1999 ont eu lieu des discussions explicatives sur l'éventuelle portée de l'accord sur les vins et les spiritueux, qui favoriserait l'accès aux marchés pour les exportateurs canadiens.
- En décembre 1999, le Canada et l'UE publiaient la Déclaration conjointe sur le commerce électronique dans la société de l'information, dans laquelle ils reconnaissent les avantages éventuels, sur le plan mondial, du commerce électronique et se fixent pour objectif l'établissement d'un climat mondial dynamisant conçu pour optimiser les réalisations sociales des citoyens.

Accès aux marchés — Priorités du Canada en l'an 2000

- au moyen de négociations multilatérales, obtenir l'élimination des subventions à l'exportation et la réduction des mesures de soutien intérieur qui occasionnent des distorsions dans la production;
- poursuivre les discussions en vue d'accords qui amélioreraient l'accès au marché pour les vins et spiritueux canadiens;

- compléter la mise en œuvre de l'ARM Canada–UE de 1998 en finalisant la désignation des organes d'évaluation de conformité;
- encourager les associations professionnelles au Canada et dans l'UE à œuvrer en faveur d'accords de reconnaissance mutuelle des qualifications;
- travailler avec des organisations du secteur privé au Canada et dans l'UE qui représentent de PME afin d'explorer les possibilités d'améliorer les contacts entre ces dernières;
- poursuivre des discussions avec la Commission européenne concernant l'élaboration d'un instrument juridique bilatéral qui permettrait le financement conjoint de coproductions dans le domaine de l'audiovisuel;
- rechercher la plus large participation possible du Canada dans la phase de développement du système mondial de navigation par satellite européen, Galileo;
- continuer de coopérer avec l'UE dans le domaine du commerce électronique.

Plusieurs obstacles au commerce de l'UE continuent de préoccuper le Canada, en particulier dans les secteurs de l'agriculture et des ressources naturelles. Dans le sillage des récents scandales sur la salubrité des aliments, la Commission et les États membres de l'UE ont adopté quant aux questions de santé et de sécurité des consommateurs, une position plus prudente qui repose de plus en plus sur des facteurs qui ne relèvent pas du domaine de la science.

C'est surtout grâce à de nouvelles négociations commerciales multilatérales que l'on pourra améliorer l'accès au marché du Canada pour un large éventail de produits industriels et agricoles. Les efforts bilatéraux de libéralisation dans le cadre de l'Initiative Canada–UE contribueront également à atteindre cet objectif.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Politique agricole commune et subventions sur les produits agricoles

En mars 1999, dans le cadre de leur programme de l'an 2000, les chefs d'État des pays membres de l'UE ont adopté la réforme de la Politique agricole commune (PAC). La nouvelle politique est décevante, car elle n'a donné lieu qu'à de modestes réductions des soutiens au prix des produits agricoles et qu'elle maintient les subventions directes à la production. La PAC continuera donc de limiter l'accès aux marchés de l'UE pour la plupart des produits agricoles canadiens et de fausser les marchés des pays tiers. Le Canada persistera donc à stimuler les efforts en faveur de la réduction des soutiens intérieurs qui ont des effets de distorsion sur le marché et de l'élimination de toutes les subventions à l'exportation lors des négociations multilatérales sur l'agriculture qui seront engagées cette année.

Les répercussions sur les prix offerts aux producteurs d'avoine canadiens constituent un exemple particulier des problèmes que causent ces subventions. En subventionnant la production massive, l'UE a perturbé le marché nord-américain, car d'énormes surplus se vendent à vil prix aux États-Unis. Le Canada a encouragé l'UE à restreindre l'utilisation des subventions à l'exportation pour l'avoine et même à les éliminer. Tant qu'aucune solution générale et uniforme ne sera trouvée dans le cadre des négociations de l'OMC, le Canada continuera de presser les États-Unis et l'UE afin que les expéditions d'avoine subventionnée vers les marchés nord-américains soient limitées.

Régime d'importation des céréales

Le Canada maintient que le régime d'importation des céréales de l'Union européenne est incompatible avec les engagements que l'UE a pris dans le cadre de l'OMC, à savoir qu'aucun droit ne doit s'appliquer quand le prix à l'importation dépasse le prix d'intervention de l'UE majoré de 55 p. 100. Plutôt que de définir les droits payables sur les céréales en fonction de la valeur transactionnelle, l'UE a conçu un système de prix de référence fondés sur les cotes du marché américain des produits de base. Ces cotes ne reflètent pas la prime que le Canada a traditionnellement reçue sur le marché de l'UE.

Vins et spiritueux

Pour assurer l'accès aux marchés de l'UE pour les vins canadiens, il est nécessaire de conclure un accord bilatéral. L'UE exige que les exportations dépassant 1 000 hectolitres par an soient soumises à des attestations de conformité faites selon ses propres méthodes œnologiques (fabrication du vin). Elle demande également que les viticulteurs étrangers cessent d'utiliser des appellations d'origine européenne. Le vin de glace canadien ne peut actuellement pas être exporté sur le marché européen, puisqu'il ne satisfait pas, selon l'UE, aux exigences œnologiques européennes.

Nos exportations de vin vers l'UE se chiffraient à un peu plus de 1 million de dollars en 1998, alors que, pour la même année, nos importations de vin en provenance de l'UE totalisaient plus de 450 millions de dollars.

L'an dernier, le Canada et l'UE ont intensifié leurs efforts pour conclure des accords sur le vin et les spiritueux. Dans le cadre de ces négociations, le Canada cherche avant tout à assurer l'accès au marché européen pour ses vins de qualité, notamment le vin de glace. Il n'avait mis à l'ordre du jour qu'un nombre limité d'éléments, dont l'accès au marché des vins, les pratiques œnologiques et la protection des appellations à connotation géographique. Pour ce qui est des spiritueux, le Canada désire que l'UE reconnaisse et protège l'appellation « Whisky canadien ».

Poisson

Les exportateurs canadiens de poisson, de crevettes et de fruits de mer continuent d'être défavorisés par les droits élevés de l'UE. Les droits qui s'appliquent aux poissons de fond, dont plusieurs espèces intéressent le Canada, se situent entre 12 et 23 p. 100. Les exportations de crevettes nordiques sont assujetties à des taux de 12 à 20 p. 100, selon la forme du produit. Principalement en raison de ces obstacles, les exportations de poisson et de fruits de mer du Canada vers l'Union européenne ont continué de baisser, comme c'est le cas depuis une décennie, et se sont stabilisées autour de 300 millions de dollars. Le gouvernement canadien continuera de considérer comme une priorité l'amélioration de l'accès aux marchés de l'UE pour les exportations de produits canadiens de la pêche.

En avril 1999, l'UE a alloué un contingent tarifaire autonome à taux de droits de 6 p. 100 pour 4 000 tonnes de crevettes cuites et décortiquées importées en vue d'être transformées sur son territoire. Bien que très utile pour les transformateurs canadiens, ce contingent a en fait été instauré pour assurer l'approvisionnement de l'industrie européenne de transformation des aliments. La reconnaissance de ce besoin intérieur a poussé, en décembre 1999, les ministres des Pêches des États membres à maintenir le contingent pendant une autre période de trois ans et à le faire passer à 5 000 tonnes par an. Le Canada insistera sur le renouvellement et l'amélioration de ce contingent tarifaire jusqu'à ce qu'il obtienne un accès total et en franchise de droits pour ce produit dans le cadre de négociations de l'OMC.

Aluminium

La réduction des droits sur les lingots d'aluminium et autres métaux non ferreux reste une priorité pour le Canada. En ce qui concerne l'aluminium, par exemple, le gouvernement soutiendra les efforts de l'industrie canadienne visant à encourager les producteurs et utilisateurs de lingots de l'UE qui pensent comme nous à demander à la Commission européenne de suspendre les droits de douane de 6 p. 100.

Obstacles techniques

Un des éléments essentiels du programme du marché unique européen est l'élimination des obstacles techniques au commerce interne. Cela sera réalisé au moyen de la reconnaissance mutuelle des normes d'application volontaire et des protocoles d'essai et de certification des États membres et par la promulgation de directives sur les exigences techniques essentielles s'appliquant à l'ensemble de l'UE. Ces directives couvrent un large éventail de produits, dont les matériaux de construction, les jouets, les machines, les appareils électriques, le matériel de terminal de télécommunications et les instruments médicaux. Le respect des directives techniques de l'UE, des lois des États membres ou, le cas échéant, des normes d'application volontaire sont des conditions nécessaires à l'accès aux marchés de l'UE pour un nombre croissant de produits.

L'ARM Canada–UE de 1998 sur les essais et les attestations de conformité aux exigences techniques respectives des deux parties couvre le matériel de télécommunications et la compatibilité électromagnétique, les bateaux de plaisance, les appareils médicaux, les pratiques de fabrication des médicaments et la sécurité du matériel électrique. Grâce à l'ARM, les exportateurs canadiens pourront réduire les coûts liés au respect des réglementations existantes dans ces secteurs, en faisant faire les essais sur les produits par des organismes canadiens désignés qui fourniront les attestations requises par l'UE. L'ARM n'a pas pour effet d'harmoniser les règles du Canada et de l'Union européenne. L'étape d'instauration de la confiance en cet accord est maintenant en cours d'exécution.

Le Canada s'inquiète que des mesures censées protéger l'environnement ou la santé et la sécurité des consommateurs peuvent en fait constituer des obstacles techniques injustifiés au commerce si elles ne sont pas fermement fondées sur des recherches scientifiques. Les exportations canadiennes des secteurs de l'agriculture et des ressources naturelles sont particulièrement sensibles à de telles

mesures. Le Canada a fait des représentations aux niveaux les plus élevés de l'UE lorsqu'il a dû faire face à de tels obstacles au commerce et est prêt à poursuivre la défense de ses droits en vertu de l'accord relatif aux obstacles techniques au commerce. Il reconnaît en même temps que la protection du public dans son ensemble contre les menaces pour la santé et l'environnement représente un défi de taille; il est donc ouvert à un dialogue avec l'UE pour discuter d'approches communes.

Colza canola génétiquement modifié

L'UE n'a pas encore approuvé toutes les variétés de colzas canolas génétiquement modifiés (GM) qui sont actuellement en production au Canada, si bien que nous ne pouvons exporter de colza canola vers l'UE. Ces exportations ont atteint leur maximum en 1994, à 425 millions de dollars. Le Canada croit qu'aucune raison de santé, de salubrité des aliments ou de sécurité environnementale ne peut justifier que les colzas canolas GM soient interdits d'importation dans l'UE.

La Commission de l'UE a adopté une approche scientifique et approuve séparément les organismes génétiquement modifiés (OGM). Elle a publié deux rapports scientifiques favorables dans lesquels on déclare que deux variétés de colzas canolas génétiquement modifiés qui sont déjà en culture au Canada ne représentent pas une menace pour la santé ou l'environnement. Même si la Commission a adopté une méthode fondée sur la recherche scientifique pour homologuer les OGM, ce n'est pas nécessairement le cas pour tous les États membres, qui peuvent collectivement établir les approbations sur un vote à la majorité qualifiée. Une minorité d'États membres ont formé un bloc d'opposition qui assure pratiquement le maintien du moratoire de fait de l'UE sur les homologations d'OGM jusqu'à ce que la nouvelle règle 90/220 de l'UE soit approuvée (au plus tard en 2002).

Les principaux marchés d'exportation du Canada pour le colza canola (le Japon, les États-Unis et le Mexique) ont accepté les variétés cultivées au Canada. En 1999, environ 60 p. 100 de la superficie consacrée au colza canola, au Canada, était réservée aux colzas canolas génétiquement modifiés. Le Canada continue d'exprimer ses préoccupations auprès des plus hauts paliers de l'UE quant aux obstacles à l'accès à son marché pour les variétés de colzas canolas génétiquement modifiés qui sont cultivés au Canada.

Amiante chrysotile

Dans l'Union européenne, dix États membres (l'Allemagne, l'Autriche, la Belgique, la Finlande, la France, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Royaume-Uni et la Suède) ont fortement limité ou interdit l'utilisation de l'amiante chrysotile. À l'été de 1999, la Commission européenne a remanié une directive de manière à interdire l'utilisation de tous les produits d'amiante dans les États membres d'ici janvier 2005. Les exportations canadiennes d'amiante et de produits d'amiante vers l'UE totalisaient environ 44 millions de dollars aussi récemment qu'en 1995.

Le gouvernement du Canada, en collaboration avec le gouvernement du Québec, l'industrie de l'amiante, les syndicats et les communautés concernées, cherche à maintenir l'accès des produits de l'amiante chrysotile au marché de l'UE.

Le Canada considère que les interdictions imposées par de nombreux États membres de l'UE et la Commission ne peuvent reposer sur une évaluation scientifique et qu'elles ne sont pas proportionnelles aux risques présentés par l'amiante chrysotile dans des applications spécifiques. Il estime que les résultats des études scientifiques consacrées à cette question appuient le recours à une formule reposant sur l'utilisation contrôlée de l'amiante chrysotile. Le gouvernement fédéral s'est donc efforcé, chaque fois qu'il en a eu l'occasion, de persuader l'UE et chaque État membre de maintenir des politiques d'utilisation responsable plutôt que d'imposer des interdictions.

À la demande du Canada, un groupe spécial de règlement des différends de l'OMC a été formé pour résoudre le différend qui l'oppose toujours à la France au sujet de l'accès au marché pour l'amiante chrysotile. Le rapport final du groupe spécial devrait être rendu public au milieu de l'an 2000.

Interdictions et restrictions applicables à certains métaux non ferreux

La Commission européenne a proposé diverses directives (sur les piles et les accumulateurs, sur la gestion des déchets du matériel électrique et électronique et sur les véhicules hors d'usage) prévoyant, entre autres, des restrictions relativement à l'utilisation — et, à terme, l'interdiction — de certaines substances, y compris le plomb, le mercure et le cadmium, dont le Canada est un exportateur. Ces interdictions, si elles sont mises en œuvre dans la forme où elles sont proposées, auraient des conséquences commerciales néfastes pour le Canada

en ce qui concerne tant les métaux non ferreux en question que les produits manufacturés dans lesquels ils sont utilisés. Le Canada s'interroge quant à savoir si de telles interdictions sont proportionnelles aux risques et si de telles mesures ne sont pas plus restrictives que nécessaires pour atteindre les objectifs énoncés dans les propositions.

Le Canada appuie le recours au recyclage pour atteindre les objectifs de principe aux plans de la santé, de la sécurité et de l'environnement. Toutefois, il constate que les projets de directives ne précisent pas qui est responsable de la création des régimes de collecte, de reprise et de démantèlement en fin de vie utile ou des programmes de recyclage, de réutilisation et de récupération qu'elles mettent de l'avant. De plus, il s'inquiète de l'application rétroactive des directives. Les projets semblent aussi prévoir, en ce qui concerne les exportations, des restrictions qui pourraient être incompatibles avec les règles commerciales internationales. La Commission européenne n'a toujours pas exposé aux tierces parties intéressées les données scientifiques qui justifient à son point de vue les mesures de proscription que renferment les projets de directives.

Le Canada, ainsi que les États-Unis, le Japon et l'Australie ont fait valoir leurs préoccupations lors de récentes réunions du Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC. Le Canada a également fait part de ses préoccupations directement à la Commission européenne et il a demandé des précisions sur les éléments scientifiques pris en compte dans la rédaction des projets de directives. Il a demandé à la Commission de procéder à des évaluations formelles des risques et d'explorer des options appropriées de gestion des risques pour atteindre les objectifs déclarés.

Étiquetage écologique

La Commission européenne a mis en place un plan d'étiquetage écologique, appelé « Programme fleur ». Les produits visés comprennent un certain nombre de produits de papier (par exemple, les papiers hygiéniques). Les critères du programme reflètent dans une large mesure les exigences environnementales intérieures de l'Europe, ses valeurs et ses mesures de rendement. Le Canada a été exclu du processus d'établissement des critères et il est préoccupé par le fait que le Programme fleur n'a pas été élaboré de façon transparente et engendre une discrimination qui profite aux producteurs de l'UE.

Le Canada suivra de très près les développements dans ce domaine, pour veiller à ce que les programmes d'étiquetage écologique des États membres se conforment au Code de bonne pratique de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce de l'OMC, notamment en ce qui concerne la transparence et l'accès équitable pour les producteurs étrangers.

Certification de forêts

Ces dernières années, un certain nombre de plans nationaux et privés de certification volontaire de forêts ont émergé, en réponse à la demande publique qui exigeait que les produits forestiers proviennent de forêts à durabilité gérée. La certification volontaire fait partie des nombreux outils potentiellement utiles qui peuvent être employés pour promouvoir des pratiques de gestion durable dans l'industrie forestière. Cependant, la possibilité que les produits forestiers canadiens exportés vers certains marchés européens doivent être certifiés sur la base de critères à l'établissement desquels le Canada participe peu, voire pas du tout, est une question qui préoccupe de plus en plus l'industrie canadienne. Bien que le Canada soutienne la certification comme activité de marché, dans la mesure où elle favorise la gestion durable des forêts, il est préoccupé par l'expansion et l'acceptation de plans élaborés sans apport ni consultation de l'industrie ou du gouvernement et imposés aux consommateurs par des tactiques de pression de tierces parties. Selon la structure ou les critères choisis, certains systèmes de certification peuvent réellement constituer des obstacles non tarifaires aux exportations de produits forestiers canadiens et apporter des avantages environnementaux douteux.

Le Canada croit que les systèmes de certification des forêts devraient être élaborés dans un processus normatif équilibré, être d'application volontaire et fondés sur le marché, tout en ne dressant pas d'obstacles inutiles au commerce. Comme il y a plusieurs façons d'aborder la certification des méthodes de gestion des forêts, le Canada soutient que les différents systèmes nationaux et régionaux de certification qui ont été élaborés dans le cadre d'un processus ouvert, transparent et vérifiable devraient être réputés équivalents. Il propose que l'on redouble d'efforts pour conclure un accord international sur les systèmes de certification qui favorisera la gestion durable des forêts sans créer des barrières techniques de fait engendrant la discrimination dans le commerce.

Certification des produits alimentaires biologiques

Le Canada a dû faire face à des problèmes d'accès au marché à la suite d'un projet de règles de l'UE qui précise des conditions de certification pour les produits

alimentaires biologiques. Même si ces règles de portée générale ne sont pas encore en vigueur, certains États membres mettent en œuvre leurs propres normes, basées ou non sur l'interprétation de l'UE. En avril 1999, le Conseil canadien des normes adoptait la Norme nationale relative à l'agriculture biologique. Elle énonce les principes qui doivent inspirer la production et la gestion biologiques des cultures et de l'élevage. Le Canada est d'avis que cette nouvelle norme canadienne répond aux exigences de l'UE relatives à la production biologique des produits agricoles et alimentaires. On est également en train d'élaborer un système national de certification et d'accréditation pour compléter cette norme. Le Canada cherchera à obtenir de l'UE qu'elle reconnaisse la conformité de notre norme et de notre système de certification à ses exigences.

RÉGLEMENTATIONS SANITAIRES ET PHYTOSANITAIRES APPLIQUÉES AUX IMPORTATIONS

Nématode du pin

Depuis juillet 1993, l'UE exige que les exportations canadiennes de bois d'œuvre résineux, à l'exception du thuya géant, soient soumises à un traitement à la chaleur pour assurer la destruction du nématode du pin. Cette exigence a eu pour effet d'interrompre toute exportation de bois d'œuvre résineux canadien non traité vers l'UE. Le Canada a indiqué à maintes reprises qu'il considère le traitement obligatoire à la chaleur comme une exigence excessive, étant donné le risque négligeable d'établissement du nématode du pin dans l'UE sous l'effet du commerce de bois d'œuvre résineux canadien.

Au cours des années, le Canada a proposé d'autres mesures pour contrôler le nématode du pin tout en permettant le commerce du bois d'œuvre non traité, mais l'UE n'a pas accepté les propositions canadiennes de mesures moins restrictives à l'égard du commerce. À la demande du Canada, des consultations dans le cadre de l'OMC ont eu lieu le 15 juillet 1998, mais la question n'est toujours pas résolue. Des fonctionnaires collaboreront avec des représentants de l'industrie et des provinces pour étudier les mesures à prendre.

Hormones du bœuf

En 1989, l'UE interdisait l'utilisation des hormones anabolisantes chez les animaux ainsi que l'importation de viandes de bœuf produites à l'aide de ces substances. Le Canada et les États-Unis se sont toujours opposés à cette interdiction, invoquant qu'elle ne repose pas sur des études scientifiques et constitue dès lors une entrave commerciale injustifiée. L'innocuité des hormones anabolisantes a été confirmée par le Codex Alimentarius, organe international chargé d'établir les normes de salubrité des aliments, et par les examens scientifiques effectués par le Canada lui-même.

Le Canada et les États-Unis en ayant référé à l'OMC, un groupe spécial a conclu en août 1997 que l'interdiction de l'UE contrevenait à l'Accord de l'OMC sur les mesures sanitaires et phytosanitaires, étant donné qu'elle n'était pas fondée sur une preuve scientifique. La conclusion du groupe spécial a été confirmée par l'Organe d'appel de l'OMC en janvier 1998. L'UE devait se conformer aux rapports au plus tard en mai 1999, mais elle ne l'a pas fait.

Comme l'UE a dérogé à ses obligations envers l'OMC et qu'elle n'a pas proposé de mesures acceptables de compensation, le Canada a imposé en août 1999 des droits de rétorsion sur plusieurs produits importés de l'UE, notamment la viande de bœuf et de porc, les concombres et les cornichons. Ces mesures resteront en vigueur aussi longtemps que l'UE n'aura pas offert de mesures compensatoires satisfaisantes ou n'aura pas levé l'interdiction. Le Canada cherche toujours à obtenir un accès libre au marché de l'UE pour le bœuf canadien.

Accord d'équivalence vétérinaire Canada–UE

Le 17 décembre 1998, le Canada et l'UE ont signé un accord sur l'équivalence vétérinaire qui régit le commerce des animaux vivants, du poisson et des produits du poisson. Cet accord établit un mécanisme permettant de reconnaître l'équivalence des mesures sanitaires du Canada et de l'UE et vise à faciliter le commerce bilatéral. Un comité de cogestion a été formé pour mettre cet accord en œuvre. Il a tenu sa première réunion en septembre 1999. Les membres ont convenu d'établir des normes équivalentes dans les domaines pertinents, de se doter d'un réseau efficace pour la diffusion des avis sur les questions de salubrité des aliments et de faire en sorte que cet accord s'applique à l'étiquetage et aux contaminants alimentaires. Afin de veiller à ce que chaque partie satisfasse aux normes adoptées sous l'égide de cet accord, le Canada et l'UE élaboreront des principes de vérification. Des groupes de travail ont été formés pour faire avancer les travaux sur chacun de ces enjeux.

Pommes de terre de semence

Une dérogation aux exigences phytosanitaires de l'UE est requise pour maintenir l'accès au marché de l'Union européenne pour les pommes de terres de semence canadiennes. L'UE s'inquiète particulièrement du flétrissement bactérien et du viroïde de la filosité des tubercules.

Le Canada bénéficiait depuis longtemps d'une dérogation annuelle accordée à la condition qu'il procède à des essais rigoureux en laboratoire et à la certification de zones exemptes de maladie à l'Île-du-Prince-Édouard et au Nouveau-Brunswick pour toutes les exportations vers l'UE.

En septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent de l'UE a approuvé une dérogation de trois ans pour les pommes de terre de semence canadiennes. Au cours de la deuxième et de la troisième années de cette dérogation pluriannuelle, la période d'expédition sera augmentée pour s'étendre du 1er décembre au 31 mars. Le Canada attend maintenant la publication de cette décision dans la législation de l'UE et, ultérieurement, dans celle de l'Italie, du Portugal et de la Grèce.

Interdiction des matériaux à risque spécifié

En juillet 1997, l'UE a proposé d'interdire l'utilisation de matériaux à risque spécifié dans le cadre des mesures liées à l'encéphalopathie spongiforme bovine (ESB). À l'origine, l'interdiction devait couvrir les produits d'origine animale utilisés dans les aliments, le fourrage et les engrais, ainsi que dans les cosmétiques, les médicaments et les produits industriels, et aurait été appliquée à la fabrication du suif et des produits qui en sont dérivés.

En novembre 1998, la Commission a diffusé une ébauche de sa nouvelle proposition à l'égard des matériaux à risque spécifié, qui catégorise les pays en fonction du risque d'ESB. Le Canada a présenté des renseignements à l'UE à l'appui de notre affirmation selon laquelle le Canada n'est pas touché par l'ESB.

En décembre 1998, le Conseil des ministres de l'Agriculture de l'UE a reporté pour une troisième fois consécutive l'application de l'interdiction visant les matériaux à risque spécifié, cette fois jusqu'au 1er janvier 2000. En décembre 1999, la Commission de l'UE annonçait un quatrième report jusqu'au 31 mars 2000, car elle comptait adopter une nouvelle proposition. Cette nouvelle proposition devrait classer les pays selon le code ESB de l'Office international des épizooties. Selon leur statut, les pays seraient tenus d'appliquer différentes mesures en ce qui concerne l'élimination des matériaux à risque spécifié. La nouvelle proposition ne viserait pas les produits industriels, les cosmétiques ou les médicaments, ni les instruments médicaux.

Autres dossiers

Marchés publics

Ce n'est que récemment que l'UE a obtenu l'accord des États membres pour la mise en œuvre des modifications législatives requises pour que l'AMP de l'OMC entre en vigueur. Le plein respect des dispositions des procédures d'acquisition n'a pas été démontré. L'accès aux marchés de l'UE dans un certain nombre de secteurs intéressant les fournisseurs canadiens (dont le matériel et les services de télécommunications, le matériel de transport et les services publics d'électricité) reste bloqué. Au nombre des obstacles qui restreignent l'accès à ces marchés, citons ceux qui ont trait aux normes, à la certification, à la qualification professionnelle et aux exigences de « contenu national ». Le Canada poursuit ses entretiens avec l'UE sur ces dossiers dans le cadre du Groupe de travail sur les marchés publics de l'OMC, en vue de réduire encore ou d'éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires.

Télécommunications

Même si la libéralisation des marchés européens des services de télécommunications se poursuit sans difficulté, les sociétés canadiennes ont cerné certains problèmes. Au cours de l'année dernière, le gouvernement a surveillé les règles allemandes relatives à l'interconnexion avec les réseaux de fournisseurs communs pour veiller à ce que les coûts et les conditions demeurent fidèles à l'esprit du Document de référence sur les principes de réglementation. Il est à espérer que les mesures d'harmonisation des permis proposées par la Commission européenne pourront atténuer le problème des coûts. La Commission a aussi constaté plusieurs obstacles que doivent toujours affronter les nouveaux intervenants en Allemagne en matière de rapidité et de transparence du processus de libéralisation.

Association européenne de libre-échange

En 1997, le premier ministre a déclaré que le Canada serait favorable à la conclusion d'un accord de libre-échange entre le Canada et l'AELE, qui comprend l'Islande, la Norvège, la Suisse et le Liechtenstein. Les échanges bilatéraux de marchandises étaient estimés à 5,1 milliards de dollars en 1999 (exportations canadiennes : 1,2 milliard de dollars; importations : 3,9 milliards de dollars). Les investissements directs des pays membres de l'AELE dans le marché canadien totalisaient 5,2 milliards de dollars en 1998 et se concentraient dans les secteurs des services financiers, de l'assurance, des produits chimiques, de l'exploitation pétrolière et gazière terrestre et marine, et de la transformation du poisson.

À la fin de 1998, le gouvernement a amorcé des négociations avec les pays membres de l'AELE à la suite de vastes consultations visant à connaître les intérêts et les attentes des Canadiens à ce sujet. Les négociations ont reçu l'appui de Canadiens de tous les milieux (entreprises, provinces, ONG). Le gouvernement a collaboré étroitement avec les parties intéressées tout au long des négociations.

Les négociations d'un accord de libre-échange Canada–AELE sont en bonne voie et il est prévu qu'elles seront terminées plus tard cette année. L'éventuel accord soutiendra principalement l'élimination des droits de douane et la facilitation du commerce. Il ne comprendra pas de nouvelles obligations dans des secteurs tels que les services, l'investissement et la propriété intellectuelle. L'accord instaurera un nouveau concept de coopération dans le domaine de la politique de concurrence et lancera un programme de concertation pour faciliter le commerce. Ce sera le premier accord de libre-échange que le Canada aura conclu avec des partenaires d'outre-Atlantique.

Cette initiative visant à conclure un accord de libre-échange avec les pays de l'AELE montre bien l'engagement ferme du Canada en faveur d'une libéralisation générale du commerce et de l'investissement. Nous croyons que dans le cadre d'accords de libre-échange, qu'ils soient bilatéraux, régionaux ou multilatéraux, les relations de commerce ou d'investissement ne peuvent que s'épanouir. Le Canada et les pays membres de l'AELE ont déjà établi de solides relations bilatérales et possèdent un patrimoine de valeurs et d'activités communes. Cet accord de libre-échange Canada–AELE fera naître de nouvelles occasions prometteuses et facilitera la coopération bilatérale. Il ouvrira également la voie à des interactions du même genre dans un large éventail de forums multilatéraux. En outre, il contiendra probablement un chapitre sur la concurrence qui sera progressif sur le plan des accords commerciaux régionaux.

Un accord de reconnaissance mutuelle devrait être signé avec l'Islande, le Liechtenstein et la Norvège au cours des six premiers mois de l'an 2000. Il constituera un complément à l'ARM Canada–Union européenne et à l'ARM Canada–Suisse et s'ajoutera à ceux qui ont été conclus avec toutes les autres nations de l'Europe de l'Ouest qui sont soumises aux directives de la Commission européenne. Tous les ARM sont pratiquement identiques, à l'exception de celui qui nous unit à la Suisse et qui ne comprend aucune disposition relative au secteur des embarcations de plaisance.

FÉDÉRATION DE RUSSIE

Survol

Depuis la crise financière en 1998, les exportations canadiennes de marchandises en Russie ont chuté de façon dramatique, passant 379 millions de dollars en 1997 à 288 millions en 1998 et à 166 millions en 1999. Les importations de produits russes au Canada ont diminué de 17 p. 100 en 1999 pour s'établir à 607 millions de dollars. La plupart des exportateurs canadiens ont réduit leurs activités en Russie, optant d'attendre la suite des événements. En 1999, l'investissement direct canadien en Russie était estimé à environ 1,25 milliard de dollars, principalement dans les secteurs minier et pétrolier et gazier et, dans une moindre mesure, dans les secteurs des services alimentaires et de la haute technologie.

L'économie russe montre des signes de reprise, bien que les réformes structurelles continuent d'avancer lentement. La Russie restera un marché stratégique clé pour les industries canadiennes dans les secteurs de l'extraction des ressources, de l'agroalimentaire et des matériaux d'habitation et de construction. Le gouvernement canadien s'emploie à améliorer l'accès à cet important marché émergent principalement par le biais de la Commission économique intergouvernementale (CEI) bilatérale, des négociations d'accession de la Russie à l'OMC et de la négociation d'un nouvel accord sur la protection des investissements étrangers.

Relations bilatérales

La CEI a été établie en 1995 afin d'identifier et d'éliminer les sources de friction et les obstacles, en matière de commerce et d'investissement, auxquels font face les entreprises canadiennes et russes. Plusieurs groupes de travail sectoriels, centrés sur le pétrole et le gaz, l'agriculture, l'habitation et la construction, l'exploitation minière, l'Arctique et le Nord et le développement industriel dans les technologies de pointe, travaillent à améliorer les débouchés et l'accès au marché pour les exportateurs et les investisseurs canadiens. On examine aussi des projets d'activités ponctuelles de la CEI au niveau du secteur forestier et de la promotion de liens économiques plus étroits entre l'Ouest canadien et l'Extrême-Orient russe.

Les exportateurs canadiens doivent composer avec une multitude d'essais et de normes de certification avant que leurs produits puissent entrer en Russie. Il arrive fréquemment que pour différent produits il faille de multiples

certificats de conformité (par exemple, en matière d'incendie, de santé et de sécurité au travail), tous délivrés par des autorités réglementaires différentes (et parfois en concurrence les unes avec les autres). Il est souvent difficile d'obtenir l'information publiée sur ces exigences. L'application inconsistante des procédures douanières et le manque de transparence au niveau des changements des droits de douane, des règlements, des tarifs et des licences d'exportation sont aussi une source de difficultés pour les exportateurs et les investisseurs canadiens.

Par le biais de la CEI et d'autres initiatives bilatérales, y compris la coopération technique, le Canada prône des réformes au code fiscal russe, des procédures pour le règlement des différends et l'exécution des engagements contractuels et des politiques cadres pour le développement des ressources. Il a aussi pressé la Russie de lever les nombreux obstacles administratifs au commerce et à l'investissement et d'uniformiser l'application et l'exécution de ses lois et règlements.

Accession à l'OMC

La Fédération de Russie a fait sa demande d'accession à l'OMC en 1993. Le Canada est membre du groupe de travail de l'OMC chargé d'examiner cette demande et il mène des discussions bilatérales avec la Russie dans le but de faire avancer le dossier.

Le Canada a souligné qu'il appuyait l'accession de la Russie à l'OMC à des conditions commercialement viables généralement applicables aux nouveaux membres. L'adhésion de la Russie à l'OMC donnera aux exportateurs et aux investisseurs canadiens un accès plus facile et plus prévisible à cet important marché. Elle aidera aussi à consolider le processus de transition économique en Russie et à renforcer le système commercial multilatéral. Bien que du progrès considérable ait été fait ces dernières années, la Russie a encore beaucoup à accomplir pour que son système commercial et économique satisfasse aux normes de l'OMC. Le Canada continuera de demander plus de transparence ainsi qu'un accès plus ouvert, plus sûr et non discriminatoire pour les fournisseurs canadiens de produits et de services.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale de tarifs en février 1998. Au mois de juin suivant, le Canada a entrepris des discussions bilatérales à Moscou et il y a eu d'autres discussions depuis. Le Canada veut des concessions tarifaires sur des produits qui sont exportables actuellement ou qui pourraient le devenir, comme du matériel pour l'industrie pétrolière et gazière, des produits agricoles et agroalimentaires, des véhicules et du matériel de télécommunications. Il s'attend notamment à ce que la Russie consolide tous ces tarifs aux taux actuels ou à des taux inférieurs, à ce qu'elle se joigne à diverses initiatives zéro-zéro convenues à l'OMC et à ce qu'elle offre un accès non discriminatoire, par exemple dans le secteur des oléagineux.

La Fédération de Russie a présenté son offre initiale de services en octobre 1999. Le Canada lui demandera de prendre des engagements fermes concernant les déplacements temporaires de personnes et l'établissement d'une présence commerciale. Le Canada s'intéresse particulièrement aux secteurs des services professionnels et autres, dont les services informatiques et connexes, les télécommunications de base et à valeur ajoutée, les services financiers, les services de construction, les services environnementaux et les services de transport. Il cherchera aussi à obtenir la suppression des restrictions et des mesures discriminatoires en ce qui concerne les modes fourniture transfrontières, consommation à l'étranger et présence commerciale dans ces secteurs.

Investissement

La protection des investissements canadiens en Russie reste une priorité pour le Canada, qui a des intérêts considérables dans ce pays, particulièrement dans les secteurs minier et pétrolier et gazier. Le développement des ressources naturelles ainsi que d'autres formes de développement des infrastructures, des services et de l'industrie sont des domaines qui ont du potentiel pour les investisseurs canadiens.

Bien que le gouvernement russe ait déclaré qu'il était prioritaire d'encourager l'investissement étranger, il s'est révélé difficile d'instaurer un climat d'investissement stable et attrayant. Les investisseurs sont actuellement confrontés à de nombreux problèmes, dont le crime et la corruption, les niveaux d'imposition, la complexité des lois et le flou qui les entoure, ainsi que l'absence de recours judiciaires efficaces pour régler les différends en matière d'investissement.

L'Accord de protection de l'investissement étranger signé par le Canada et l'URSS en 1989 ne donne aux investisseurs canadiens qu'une protection limitée lorsqu'on la compare à celle conférée par des accords plus récents du genre de l'ALENA. Des négociations, entreprises en janvier 1998, se poursuivent cette année afin de convenir d'un nouvel accord qui instaurera des conditions plus favorables à une augmention de l'investissement canadien.

6. *Ouverture sur l'Asie-Pacifique*

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

APEC

Le programme commercial de l'APEC a évolué depuis sa création, au gré des événements du commerce mondial. Les ministres et les dirigeants continueront de tenir des rencontres de discussion informelle en vue de consolider le système de commerce multilatéral. Dans la déclaration qui a été publiée à la suite de la Réunion des dirigeants économiques de l'APEC qui s'est tenue à Auckland, en Nouvelle-Zélande, en septembre 1999, ces derniers ont demandé la tenue d'un nouveau cycle de négociations de l'OMC à l'ordre du jour duquel figureraient de vastes négociations sur l'accès aux marchés et l'abolition des subventions à l'exportation pour les produits agricoles et des interdictions ou restrictions injustifiées à l'exportation. Ils ont également souligné le fait qu'aucun membre de l'APEC n'a eu recours à des mesures protectionnistes pour faire face à la crise financière, ce qui prouve bien la fermeté de leur engagement en faveur des économies ouvertes. À Auckland, les ministres ont reconnu les possibilités extraordinaires qu'offre le commerce électronique et déclaré que le rôle premier du secteur public est de veiller à l'établissement d'un régime réglementaire propice qui favoriserait son développement et qui tiendrait tout particulièrement compte des besoins des consommateurs et des petites entreprises.

Dans le contexte des prochaines négociations de l'OMC, les économies membres de l'APEC continueront de miser sur l'établissement de règles et la libéralisation comme atouts clés pour atteindre le but qu'il se sont fixé pour 2010/2020, soit un marché libre et ouvert pour le commerce et les investissements; pour y arriver, elles n'excluent néanmoins pas la possibilité de conclure des accords de libre-échange bilatéraux ou régionaux conformes aux règles de l'OMC.

L'APEC se concentrera sur la consolidation de ses travaux dans le domaine de la facilitation du commerce. Bien que les différents éléments de son programme de travail en cette matière puissent bien ne pas faire la manchette, il n'en demeure pas moins qu'une étude effectuée en 1997 pour le compte de l'APEC a conclu que les engagements actuels des économies membres en vue de faciliter leurs échanges mutuels auront plus d'incidence sur la réduction des coûts et l'augmentation du PIB que ceux qu'elles ont pris dans le domaine de la libéralisation du commerce. Une étude récente, réalisée en 1999, concluait que les mesures de facilitation du commerce déjà prises par l'APEC permettront d'accroître le PIB de 46 milliards de dollars américains dans la région, contre 29 milliards pour celles visant la libéralisation du commerce.

Au nombre des domaines de la facilitation du commerce auxquels l'APEC s'intéresse activement, citons les normes, la conformité et les formalités douanières. Ces efforts persistants permettront de stimuler le commerce régional et d'en réduire les coûts. Ils rendront le climat commercial plus stable et plus prévisible, et créeront de nouvelles occasions de former des réseaux et des partenariats.

En 1999, l'APEC a notamment :

- élaboré un accord sur des principes pouvant améliorer la politique relative à la concurrence et la réforme réglementaire;
- élaboré un ARM sur l'évaluation de la conformité du matériel électrique et électronique;
- terminé l'annuaire APEC des services professionnels;
- élaboré un site Web sur la conformité à l'an 2000 pour faciliter l'échange d'information et offrir des trousses d'outils de préparation;
- terminé une étude sur le développement du circuit alimentaire de l'APEC;
- publié une étude sur l'adoption du commerce électronique par les PME des économies membres de l'APEC;
- appuyé huit étapes précises pour favoriser la libéralisation complète du marché des services aériens dans la région;
- publié le document « International Commercial Disputes: a Guide to Arbitration and Dispute Resolution in APEC Member Economies, 1999 »;
- publié le document « Competition Law for Developing Countries »;
- mis à jour et republié sur support papier et sur Internet le *Guide des régimes d'investissement de l'APEC.*

En l'an 2000, le Canada veillera à élaborer une initiative complète pour renforcer la facilitation du commerce au sein de l'APEC. Cette initiative sera conforme aux directives données par les dirigeants de l'APEC à Auckland et visera à accroître les débouchés offerts aux entreprises canadiennes dans la région. En outre, le Canada continuera de promouvoir le dialogue sur les questions de politique et le développement des capacités dans le domaine des politiques sociales et de l'adaptation structurelle. Il envisage de continuer d'encourager l'engagement concret du public envers l'APEC, notamment en établissant un dialogue avec les organismes de la société civile, afin d'accroître l'appui en faveur des réformes économiques essentielles à une croissance et à une prospérité régionales durables.

Tous les documents de l'APEC sont disponibles sur Internet (*www.apecsec.org.sg*).

Japon

Aperçu

Le Japon se situe au troisième rang des partenaires commerciaux du Canada après les États-Unis et l'Union européenne, avec 2,55 p. 100 du total des exportations, et au quatrième rang parmi les investisseurs étrangers directs au Canada. Le Canada occupe une position de leader en tant que fournisseur au Japon d'un certain nombre de produits clés tels que le charbon, l'uranium, les graines de colza canola, le bois d'œuvre et les maisons préfabriquées. Le Canada est aussi en train de devenir une source de plus en plus importante d'importation de divers produits perfectionnés de technologie de pointe pour le Japon. D'autre part, le Japon est une source importante de placements de portefeuille au Canada et, selon les indications récentes, les investissements canadiens directs au Japon vont augmenter par suite de la déréglementation de l'économie japonaise et des nouveaux débouchés qu'elle offre.

En 1999, l'ensemble de nos échanges de marchandises avec le Japon a augmenté de 3,3 p. 100 pour atteindre 19,8 milliards de dollars. Les exportations sont tombées de 3,2 p. 100 et totalisent 9,2 milliards de dollars et les importations, s'élevant à 10,6 milliards, ont augmenté de 9,7 p. 100, ce qui s'est traduit par une hausse du déficit commercial bilatéral. La même année, nos exportations de services s'élevaient à 1,4 milliard de dollars et nos importations, à 1,1 milliard de dollars. Malgré le climat de récession actuel, la tendance à long terme au Japon est à une augmentation de la demande des importations de produits à prix concurrentiel, ce qui représente une possibilité importante d'expansion de ce marché pour les exportateurs canadiens.

Dans le cadre du Plan d'action du Canada pour le Japon, les milieux d'affaires et tous les paliers de gouvernement coopèrent pour exploiter les débouchés offerts dans cinq secteurs à forte croissance : l'agroalimentaire et les pêches, le tourisme, les technologies de l'information, les matériaux de construction et les produits de soins de santé et instruments médicaux. Le Plan attire également l'attention sur les nouvelles perspectives qu'offre le marché japonais (dans des secteurs tels que l'environnement, l'aérospatiale, les énergies nouvelles et l'électricité, et l'éducation) par suite de la transformation de la structure de l'économie, de la déréglementation et de l'évolution des goûts des consommateurs. Le Plan d'action informe l'industrie canadienne de ces évolutions et l'incite à adapter ses produits au marché japonais.

En septembre 1999 a eu lieu la plus importante visite entre les deux pays : la mission d'Équipe Canada à Tokyo et à Osaka. Cette mission, dirigée par le premier ministre, comprenait les premiers ministres provinciaux et les leaders des territoires ainsi que quelque 269 gens d'affaires et autres représentants canadiens. Cette toute première visite d'Équipe Canada à un important pays industrialisé a porté surtout sur le commerce bilatéral, mais visait également une vaste gamme d'enjeux, tels que la paix et la sécurité, l'aide publique au développement, les sciences arctiques, la R-D dans le domaine de l'espace, les recherches sur la politique sociale, la sécurité sociale et la culture.

La mission commerciale d'Équipe Canada a cherché tout particulièrement à mettre l'accent sur les forces du secteur de la haute technologie afin de « regraver » le Canada dans la mémoire des Japonais en tant que société de technologie d'avant-garde et d'encourager une plus grande diversification dans les relations commerciales traditionnellement fondées sur les produits de base.

En tout, la mission commerciale d'Équipe Canada a facilité la transaction de 34 contrats commerciaux évalués à plus de 450 millions de dollars, dont plusieurs ont été conclus dans le secteur de la haute technologie avec des PME. La mission a été très bien reçue au Japon, étant perçue comme une preuve opportune de confiance en l'économie à venir du Japon et a reçu une bonne couverture des médias japonais.

Le MAECI et les gouvernements provinciaux et territoriaux ont entrepris dans tout le Canada, en collaboration avec l'Organisation du commerce extérieur du Japon (JETRO), une série de séminaires et autres activités visant à prolonger l'élan imprimé par la mission d'Équipe Canada.

GÉRER LA RELATION COMMERCIALE

Le Canada et le Japon continueront de promouvoir le développement commercial et la coopération économique en vertu de l'Accord-cadre de coopération économique de 1976 et du Communiqué conjoint annoncé en septembre 1999 lors de la mission d'Équipe Canada menée par le premier ministre Jean Chrétien. Le Communiqué conjoint confirmait l'intention des deux gouvernements de promouvoir la coopération en matière de réglementation en vue de faciliter les échanges de produits réglementés. Il saluait également l'intérêt du secteur privé envers la réalisation d'une étude portant sur les débouchés en matière de commerce et d'investissement bilatéraux.

Lors de la mission d'Équipe Canada, le ministre Pettigrew a rencontré son homologue japonais, le ministre Yosano, afin d'examiner le dossier des relations économiques entre les deux pays. Il a également abordé la question du resserrement des liens économiques avec le président du conseil d'administration de la Toyota Motor Corporation et président du conseil d'administration du Comité économique Canada–Japon du Keidanren, Hirochi Okuda. Il s'est également entretenu avec le président du conseil d'administration de la JETRO, M. Hatakeyama. Ces organismes sont essentiels à la consolidation des relations économiques entre le Japon et le Canada.

Alors que les réunions portant sur la politique commerciale donnent une vue d'ensemble de la relation économique et commerciale, elles s'accompagnent d'autres discussions courantes à propos de sujets déterminés entre les divers ministères et organismes canadiens et japonais, dans des secteurs tels que les télécommunications, la culture, les normes sur les matériaux de construction, l'environnement, le tourisme, les services aériens, les oléagineux et les transports, pour n'en nommer que quelques-uns. La variété des thèmes des réunions donne une indication de la profondeur de la relation économique et commerciale que le Canada entretient avec le Japon.

Le Canada et le Japon sont tous deux favorables aux initiatives du secteur privé visant à fortifier les relations commerciales et ils les encouragent; ils participent notamment à la Conférence annuelle des gens d'affaires Canada–Japon, qui se tiendra en mai 2000, et ont participé au forum annuel Canada–Japon, qui a eu lieu à Ottawa en octobre 1999.

Suivant les discussions préliminaires entre les premiers ministres Chrétien et Hashimoto, le ministère du Commerce international et de l'Industrie du Japon a entrepris une étude sur l'avenir des relations économiques entre le Japon et le Canada. Cette étude, financée par la JETRO, était sous la direction du professeur Wendy Dobson, de l'institut des affaires internationales de l'Université Toronto. En cherchant à trouver et à examiner des méthodes qui permettront de renforcer et d'élargir les échanges et les mouvements des investissements entre le Canada et le Japon, les membres de l'étude ont découvert que les deux pays étaient loin de réaliser le plein potentiel de leurs relations. Le rapport sommait les deux gouvernements de prendre d'autres mesures de libéralisation des marchés et invitait le secteur privé à s'engager à remettre de l'ardeur dans les relations bilatérales. L'étude a démontré que les Japonais percevaient le Canada comme une source de

produits dérivés des ressources naturelles tandis que les sociétés canadiennes concevaient le marché japonais comme un défi de taille.

Le Conseil des gens d'affaires Canada–Japon a indiqué son intention de procéder à un examen de suivi sur les débouchés pour le commerce et l'investissement entre les deux pays et de soumettre son rapport accompagné de recommandations à sa prochaine réunion qui aura lieu au Japon en mai 2000. Le gouvernement canadien se réjouit de cette initiative et attend avec impatience qu'on lui communique les points de vue des deux secteurs privés sur les moyens à utiliser pour revigorer et élargir les relations économiques entre les deux pays.

Le Canada cherche à savoir si les modifications proposées par le Japon aux organismes de télécommunications gouvernementaux visés dans l'AMP de l'OMC sont en harmonie avec cet accord et assurent l'accès aux marchés pour les fournisseurs de services de télécommunications canadiens.

Résultats obtenus en 1999

- Le Japon a modifié sa loi sur les normes agricoles japonaises (JAS) permettant ainsi aux organismes étrangers d'obtenir le statut d'organismes d'homologation enregistrés (OHE) et d'organismes de classification enregistrés (OCE).
- Le Japon a approuvé l'importation de toutes les variétés de tomates canadiennes et a convenu d'éliminer l'examen variété par variété pour les tomates canadiennes.
- La réforme, la déréglementation et la restructuration majeures du secteur des services financiers du Japon ont donné lieu au plus important investissement canadien qui n'ait jamais été fait au Japon.
- Une nouvelle norme sur les produits de la JAS a amélioré les conditions d'accès aux marchés pour le contreplaqué canadien.
- Le Japon a fait un pas en avant en remplaçant son système d'évaluation et d'approbation des produits fondé sur l'article 38 de sa loi sur les normes du bâtiment par un nouveau système d'organismes étrangers d'évaluation et d'organismes d'approbation reconnus.
- Le Japon adopte de plus en plus des normes internationales (ISO) pour les matériaux de construction.
- Le Japon a éliminé son programme de subvention aux produits génétiques de source laitière, ce qui améliorera l'accès aux marchés pour les semences bovines canadiennes.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- réduire les droits imposés sur les huiles végétales (notamment l'huile de colza canola), les aliments transformés, les produits forestiers (papier journal, bois d'œuvre d'épinette-pin-sapin, contreplaqué en bois résineux, bois d'œuvre de placage lamellé, panneaux OSB et poutrelles laminées), les viandes rouges, le poisson, les métaux non ferreux et les chaussures en cuir;
- faire tomber certains obstacles techniques et réglementaires au Japon pour faciliter les exportations canadiennes dans des secteurs prioritaires, tels que les produits agroalimentaires et les matériaux de construction;
- continuer de participer aux processus de consultation officielle du Japon et de cerner les obstacles réglementaires intérieurs qui enfreignent la croissance économique et entraînent des coûts additionnels pour les entreprises et les consommateurs;
- le Canada et le Japon amorceront la négociation d'un accord bilatéral visant la coopération en matière de politique de concurrence.

Faciliter l'accès aux marchés des produits

Produits agroalimentaires, poisson et boissons

Le Japon est le plus grand marché mondial pour les importations nettes de produits agroalimentaires, de poisson et de boissons. En 1999, les exportations canadiennes de produits agroalimentaires et de poisson ont chuté de 19,4 p. 100 pour atteindre 165 milliards de dollars. Le Canada cherche à ouvrir ce marché important pour ses produits et il est préoccupé par certaines mesures japonaises touchant les droits, les mesures de sauvegarde, l'expérimentation environnementale et l'étiquetage d'OGM, les exigences phytosanitaires en matière d'importation et les subventions. Dans de nombreux cas, le Japon soutient que ses politiques sont conformes aux engagements pris lors des négociations de l'Uruguay Round et que toute nouvelle réduction de droits ou concession touchant l'accès aux marchés sera envisagée dans le contexte des négociations de l'OMC.

Mesures de sauvegarde touchant le porc réfrigéré et congelé

Le Canada est préoccupé par l'application des mesures de sauvegarde japonaises (hausses du prix minimal à l'importation et droits de douane plus élevés) qui restreignent la croissance des importations de ce produit. Depuis leur adoption en 1995, ces mesures de sauvegarde ont été un

sujet de grave préoccupation pour les producteurs canadiens de porc. Comme elles sont administrées présentement, elles créent un lourd climat d'incertitude chez les fournisseurs canadiens et les importateurs japonais. Le Canada cherche une solution pouvant répondre aux préoccupations des Canadiens et des Japonais en éliminant les effets néfastes de ces mesures sur le marché. Cela fera partie des priorités dans les prochaines négociations de l'OMC.

Droits de douane sur l'huile de colza canola

Les droits du Japon sur les huiles à friture s'appliquent sur une base de tarification spécifique, c'est-à-dire un certain montant par kilogramme. Malgré la chute des taux spécifiques d'environ un tiers depuis la conclusion de l'Uruguay Round (soit à 10,9 ¥ par kilogramme d'huile brute et 13,2 ¥ par kilogramme d'huile raffinée à compter du 1er avril 2000), ces taux assurent la constance de la barrière tarifaire en vigueur pour les importations en période de baisse des prix du marché. En raison du faible prix des produits durant les premiers mois de 2000, l'équivalent *ad valorem* de ce tarif s'est établi à entre 24 et 32 p. 100. Ces tarifs très élevés visent à protéger vigoureusement l'industrie japonaise de l'extraction de l'huile et de la fabrication de produits connexes tels que la margarine.

Acceptation de colza canola transgénique

Le colza canola est le plus important des produits agricoles exportés au Japon par le Canada, les expéditions de 1999 étant évaluées à 590 millions de dollars. La technologie transgénique désigne l'introduction d'un nouveau trait caractéristique, tel que la tolérance à des herbicides déterminés ou l'amélioration de la qualité nutritive, par l'insertion d'un gène provenant d'une autre espèce dans la plante de colza canola. Le colza canola transgénique est la première culture canadienne à modification génétique dont l'approbation soit demandée au Japon. De nouvelles variétés devront être approuvées par le Japon en fonction de lignes directrices touchant l'environnement, l'alimentation et la sécurité de l'alimentation. Le Japon a approuvé l'importation de trois variétés de colza canola transgénique en 1996 et étendu par la suite l'approbation de grains transgéniques à des descendances dérivées de façon conventionnelle. Depuis, le Japon a approuvé sept variétés transgéniques supplémentaires en 1997 et en 1998. En 1999, trois variétés ont été approuvées et une quatrième a reçu les approbations environnementales et alimentaires nécessaires, mais attend toujours d'être approuvée sur le plan de la sécurité.

Le processus japonais d'approbation reste un sujet de préoccupation et pourrait causer des retards dans l'acceptation de cultures transgéniques subséquentes, qu'il s'agisse de colza canola comportant des traits caractéristiques supplémentaires génétiquement modifiés, ou de traits caractéristiques transgéniques dans d'autres cultures. Le système japonais d'acceptation environnementale en plusieurs étapes reconnaît les approbations nord-américaines et permet qu'une plante entre dans le système japonais à un niveau plus élevé; cependant, le processus actuel maintient un écart de 18 mois entre l'approbation commerciale nord-américaine et l'approbation japonaise pour importation. Les essais environnementaux ne devraient pas être requis pour les variétés génétiquement modifiées seulement destinées à être transformées au Japon, en particulier lorsque ces traits caractéristiques ont déjà été soumis à des essais environnementaux sur le terrain dans d'autres variétés de la même espèce.

Le Japon a trois systèmes distincts d'approbation des aliments (pâture, aliments et environnement). Comme cela est déjà le cas dans les processus d'approbation de pâture et d'approbation environnementale, le processus d'approbation de sécurité alimentaire ne devrait pas faire la distinction entre les sous-espèces *Brassica Napus* et *Brassica Rapa*. Les efforts visant à persuader le Japon d'accepter ces normes d'approbation seront poursuivis.

Étiquetage de produits alimentaires contenant des organismes génétiquement modifiés

En août 1999, le Japon annonçait qu'il allait soumettre 30 produits alimentaires, notamment le soja, le maïs, les pommes de terre et les produits à base de ces aliments, à des étiquettes obligatoires pour les produits alimentaires contenant des OGM. On croit que le Japon est le plus grand importateur mondial de produits contenant des OGM. Le Japon dépend énormément des importations en provenance de pays comme le Canada pour répondre à ses besoins alimentaires.

Le ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches a adopté une démarche pragmatique fondée sur la méthodologie actuellement disponible. Lorsque les méthodes analytiques existantes permettent de détecter la présence de protéines et d'ADN résultant d'une modification génétique, les produits en question doivent porter une étiquette. Les produits hautement transformés, dont les huiles raffinées (telles que l'huile de colza canola) qui ne contiennent ni ADN ni protéine et n'ont donc nullement besoin de passer par un processus de détection, ne doivent pas, pour le moment, porter une étiquette. Ces étiquettes

seront utilisées pour les aliments qui sont considérés comme étant « substantiellement équivalents » sur le plan de leur utilisation, composition ou valeur nutritive, à d'autres produits « conventionnels » et servent par conséquent à décrire le processus, et non le produit. Le Japon n'a indiqué aucun niveau minimal touchant le contenu de l'OGM; les étiquettes des aliments peuvent donc généralement porter la mention « sans OGM » s'il peut être prouvé que les aliments n'étaient pas en culture avec des OGM ni distribués par les mêmes systèmes.

Il est difficile pour l'instant d'évaluer l'incidence de ces mesures. Il reste encore beaucoup d'enjeux à déterminer, notamment l'étendu du système d'étiquetage, la mesure dans laquelle ce système sera appliqué aux nouveaux produits et si le système inclura également la culture d'autres OGM. Le Canada a exprimé ses préoccupations relatives à la méthode d'étiquetage japonaise, auprès du Japon et du Comité des obstacles techniques au commerce de l'OMC.

Les étiquettes obligatoires seront en vigueur en avril 2001, un an après l'examen prévu par le Japon des normes agricoles japonaises. Le Canada continuera de suivre de près la question et présentera des observations, si besoin est, pour veiller à préserver son accès aux marchés pour les produits alimentaires canadiens.

Examen, variété par variété, de tomates du Canada

Le Japon exigeait que l'importation de tomates soit approuvée variété par variété. La justification scientifique d'une telle approche est contestable. Outre que l'examen variété par variété est coûteux, il retarde l'introduction de nouvelles variétés sur le marché au fur et à mesure de leur développement. Cela fait particulièrement problème pour les tomates cultivées commercialement puisqu'on en développe constamment des variétés nouvelles et améliorées. Par exemple, après sept ans de discussions et d'essais bilatéraux, le Japon a levé en septembre 1997 l'interdiction d'importer sept variétés de tomates canadiennes dont une seule continuait d'être produite sur une base commerciale.

En juin 1998, le Canada a présenté aux représentants japonais toutes les données scientifiques et techniques requises pour cinq nouvelles variétés. Le Japon a tardé à donner son approbation finale. En 1999, le Canada a fait des démarches de haut niveau pour obtenir non seulement l'approbation des cinq variétés mais aussi l'élimination de l'exigence de faire approuver de nouvelles variétés de tomates. À la suite de ces interventions, le Japon a annoncé en septembre 1999 qu'il mettait fin à l'exigence d'une approbation variété par variété des tomates canadiennes, réglant de la sorte le problème.

Nourriture pour poisson en contenants hermétiques

Le tarif des douanes japonaises permet l'importation en franchise de droits de nourriture pour poissons et autres animaux si celle-ci se trouve dans des « conteneurs hermétiquement clos ne pesant pas plus de 10 kilogrammes chacun ». Les conteneurs plus grands et ceux considérés comme non hermétiquement clos sont soumis à un droit de 36 ¥ par kilogramme (soit une baisse de 4 ¥ par kilogramme à compter du 1er avril 2000). Les autorités sont en train d'examiner si le terme « hermétiquement clos » fait l'objet d'une discrimination injustifiée sous forme d'interprétation plus sévère pour les produits importés que pour les produits japonais.

Exportations d'huîtres vivantes

En réponse à une demande spécifique des producteurs d'huîtres en Colombie-Britannique, des fonctionnaires de l'ACIA négocient avec leurs homologues japonais pour obtenir l'autorisation d'exporter des huîtres vivantes au Japon. L'ACIA a conduit des essais spécialisés et a fourni des données aux fonctionnaires japonais. Le Japon a effectué une visite sur place en Colombie-Britannique en décembre 1999. Les fonctionnaires de l'ACIA travaillent maintenant à mettre au point un arrangement final au début de l'an 2000.

Poivrons de serre

L'industrie canadienne des légumes de serre, en particulier en Colombie-Britannique, développe des marchés pour ses produits au Japon. En janvier 1999, le Canada a présenté des arguments en faveur de la reconnaissance d'une zone libre d'insectes nuisibles en Colombie-Britannique. Des discussions techniques avec le Japon doivent commencer en 2000.

Foin

En décembre 1998, le Japon a approuvé un protocole en matière d'importation pour le foin fumigé en provenance du Canada. Le Japon s'inquiète de l'entrée de la mouche de Hesse, également un parasite du riz. L'industrie canadienne du foin tient à faire approuver le protocole de traitement thermique, jugé plus économique que la fumigation. Même si les premiers essais n'étaient pas concluants, la méthode de traitement thermique a été raffinée depuis et des tests ont confirmé l'élimination de tous les parasites. Le Canada présentera le protocole de traitement thermique au Japon, tel qu'il a été mis au point par l'industrie.

MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION ET LOGEMENT

La mise en œuvre anticipée, en 1999, des modifications à la loi sur les normes du bâtiment visant à introduire des normes du bâtiment axées davantage sur la performance (plutôt que d'employer des normes de prescription) devrait être très favorable aux exportateurs canadiens. Une déréglementation et une libéralisation plus poussée à l'égard des matériaux de construction importés avantageraient les consommateurs japonais et les fournisseurs canadiens de produits de construction en bois. À cette fin, le Canada et le Japon poursuivent leur collaboration dans le cadre d'une reconnaissance mutuelle des normes, de l'échange des données d'essai pour les matériaux de construction et de l'examen conjoint des méthodes de construction.

Le Canada poursuivra ses consultations bilatérales avec le Japon concernant la révision des codes du bâtiment du Japon pour soutenir les objectifs de stimulation des améliorations de qualité des logements du Japon et faciliter les exportations canadiennes de matériaux de construction. Plus particulièrement, le Canada s'efforce d'éliminer d'autres restrictions sur les constructions à ossature en bois (par exemple, en révisant les codes de prévention des incendies), de veiller à ce que les méthodes d'essai et les critères d'essai soient transparents et de permettre aux organismes étrangers de devenir des organes d'approbation reconnus.

Retrait des restrictions sur la construction de structures en bois à trois étages

Depuis les révisions des codes du bâtiment annoncées en 1997, la construction de structures en bois à trois étages est maintenant autorisée dans les quasi-zones d'incendie, mais le gouvernement limite la dimension à un maximum de 1 500 mètres carrés seulement et exige des retraits de limite de propriété importants et des calculs de distance limitative pour les ouvertures pratiquées dans les murs extérieurs. Dans leur ensemble, ces restrictions limitent sérieusement l'utilisation de structures en bois à trois étages dans les quasi-zones d'incendie. La grandeur des édifices qui ne se trouvent pas dans les quasi-zones d'incendie est également limitée à 3 000 mètres carrés. Il est interdit d'utiliser le bois pour les constructions spéciales, telles que les hôtels.

L'un des principaux obstacles de la réforme réside dans l'approche japonaise des codes de prévention des incendies. La plupart des codes et normes de comportement relatifs aux incendies n'ont pas été touchés par les modifications à la loi sur les normes du bâtiment qui prévoyaient des normes axées sur la performance en ce qui concerne les aspects structurels d'une construction. En conséquence, de nombreux aspects de cette loi qui relèvent des incendies demeurent normatifs, limitant ainsi la construction de bois et rendant la construction de structure en bois moins économique. Étant donné les nouvelles techniques de conception des bâtiments, de prévention des incendies et de lutte contre les incendies, le Canada croit que cette loi, du moins en ce qui a trait aux incendies, devrait également adopter des normes axées sur la performance.

Le Canada encourage le gouvernement japonais et les organismes responsables des questions relatives aux incendies :

1) à élaborer des normes de protection contre les incendies axées sur la performance qui visent à prévenir les incendies et à contrôler leur propagation à partir de sources intérieures et extérieures;

2) à élaborer des normes sur les sorties de secours axées sur la performance;

3) à veiller à ce que ces normes soient fondées sur des preuves scientifiques sûres et adaptées aux conditions propres aux bâtiments du Japon;

4) à examiner d'autres conceptions de prévention des incendies et de prolifération qui comprendraient des systèmes de distributeurs rotatifs et autres pratiques internationales, telle l'utilisation de murs coupe-feu;

5) à procéder à la mise en œuvre des nouvelles normes de protection contre les incendies axées sur la performance d'ici cinq ans.

Révision des normes agricoles japonaises

Dans le cadre du nouveau système d'examens fixes et périodiques du ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches, la révision quinquennale de la norme JAS 143 touchant la classification du bois d'œuvre devrait être terminée d'ici avril 2000. Le Canada craint que cette norme soit adoptée sans qu'on ait tenu suffisamment compte de ses données ou de ses positions, comme les résultats des essais scientifiques à long terme sur des espèces canadiennes et japonaises, notamment les problèmes relatifs au ratio de la portion de flache et de nœud. La nouvelle norme JAS 143 proposée ne régit pas l'épinette, le pin ou le sapin, qui représentent des exportations importantes vers le Japon. Le Canada insistera pour que le Japon adopte une approche axée sur la performance pour réviser ses normes JAS.

Organismes d'homologation enregistrés et organismes de classification enregistrés

Le Canada se réjouit de la décision du Japon de mettre sur pied un processus permettant de donner le statut d'OHE et d'OCE aux organismes étrangers. Dans le cours de la mise en œuvre de cette décision, le Canada incitera le Japon à se fier le plus possible à des normes internationales plutôt qu'à élaborer des normes propres au marché japonais. En reconnaissant que cela représente une nouvelle étape importante vers l'internationalisation des normes japonaises, le Canada encourage également le Japon à élaborer des systèmes transparents et compréhensibles, par exemple, pour ses exigences quant aux équivalences aux normes intérieures.

Critères de performance du bois d'œuvre utilisé dans le secteur traditionnel de la construction

Le Canada s'efforce de veiller à ce que les critères de performance en cours d'élaboration touchant les méthodes de construction traditionnelles (*zairai*) au Japon ne soient pas fondés uniquement sur le bois d'œuvre *tsugi*, mais qu'ils reconnaissent aussi les caractéristiques des autres espèces, par exemple, la pruche.

Garantie de 10 ans contre les vices structuraux

En mettant en œuvre ce nouveau système de garantie de 10 ans, le Canada encourage le Japon à veiller à ce que les critères n'entraînent pas de coûts tels qu'ils décourageraient les PME à concurrencer dans le secteur des services de construction.

Faciliter l'accès aux marchés des services

Services de télécommunications

Au cours de la dernière année, on a assisté à une ouverture importante du marché japonais des services de télécommunications pour les sociétés étrangères. Il y a maintenant 200 entreprises de télécommunications (type I) implantées sur le marché japonais, dont un nombre important est financé par des exploitants étrangers. L'une de ces entreprises est contrôlée par une société canadienne. Parmi les entreprises de type II spéciales (revente) — leur nombre dépasse 90 actuellement —, plus de 40 sont contrôlées par des fournisseurs de services locaux étrangers. On compte également plus de 7 000 entreprises de type II générales en exploitation, y compris des fournisseurs de services Internet.

Le gouvernement continue de surveiller la mise en œuvre du Japon de ses engagements dans le cadre de l'AGCS touchant les services de télécommunications de base. Des entreprises canadiennes ont signalé certains problèmes eu égard au respect du Document de référence sur les principes de réglementation, notamment la position dominante des entrepreneurs attitrés, les problèmes d'interconnexion et de formalités administratives, et l'indépendance de l'organisme de réglementation.

Services financiers

La réforme, la déréglementation et la restructuration importantes du secteur des services financiers du Japon maintenant en cours offrent de nouvelles possibilités aux sociétés canadiennes de ce secteur. Le programme de réformes de type « Big Bang » du Japon, annoncé en 1996, a mené jusqu'à présent à la libéralisation du système financier japonais, en grande partie grâce à l'élimination des restrictions relatives aux opérations de change. Certains obstacles, néanmoins, enfreignent toujours la concurrence, tels que les restrictions à l'entrée. Il est à espérer que, d'ici la fin de l'an 2000, les banques, les compagnies d'assurance et les maisons de courtage auront terminé leur processus de libéralisation afin qu'elles puissent partager leurs activités.

Parmi les domaines d'intérêt particulier, dans lesquels les sociétés canadiennes ont l'expérience et les compétences nécessaires, mentionnons la gestion de produits, la titrisation d'actifs et les assurances. Plusieurs sociétés canadiennes ont déjà augmenté leurs activités ou envisagent de faire des investissements importants au Japon. L'ambassade a collaboré étroitement avec certaines sociétés de services financiers nouvelles sur ce marché pour veiller à ce qu'elles puissent profiter des mêmes occasions que celles offertes à leurs concurrents étrangers ou locaux.

Investissement

Le Japon est une source importante d'investissement étranger au Canada, représentant 8,1 milliards de dollars des IED en 1998. La valeur des investissements canadiens directs au Japon se chiffre maintenant à près de 3,2 milliards de dollars, soit une légère augmentation par rapport à 1997, mais une baisse comparée au sommet de 3,5 milliards de dollars en 1994. On note des signes encourageants d'appréciation de cette valeur compte tenu des récentes indications voulant que le Japon désire accroître sa part des investissements étrangers à l'intérieur du pays. En avril 1999, le Conseil japonais de l'investissement a publié un rapport qui renfermait sept séries de recommandations visant à améliorer le climat d'investissement au Japon, et le premier ministre rendait public un énoncé de principes officiel déclarant que les investissements étrangers étaient essentiels à la reprise économique du Japon. La déréglementation est en cours, tout

particulièrement dans le secteur des services financiers. Le gouvernement a présenté des mesures, notamment l'adoption de lois sur les états financiers consolidés et les faillites, en vue d'accroître la transparence en matière de finances et de faciliter la restructuration interne, ce qui favorisera l'investissement étranger.

Le Japon impose quelques restrictions officielles sur les IED et s'est appliqué à éliminer ou à libéraliser la plupart des restrictions légales qui touchent des secteurs économiques particuliers. Les investissements étrangers ne font plus l'objet d'une notification préalable, sauf dans certains secteurs réglementés. Le gouvernement n'impose pas de contraintes aux excédents d'exportation ou d'autres mesures relatives aux IDE liés au commerce pour les entreprises cherchant à investir au Japon. En outre, les risques associés aux investissements, tels que l'expropriation et la nationalisation, ne constituent pas un enjeu dans ce pays.

Quoi qu'il en soit, la part des investissements étrangers directs au Japon par rapport au PIB est toujours la plus petite comparativement aux grandes nations membres de l'OCDE et toute une série d'obstacles structuraux de longue date ne sont toujours pas éliminés. Au nombre de ces obstacles, citons une structure de coûts élevés dans l'ensemble, des réseaux d'acheteurs-fournisseurs exclusifs et des alliances ou règlements qui permettent de bloquer l'établissement et l'acquisition d'entreprises. Le Japon a du retard sur la participation étrangère aux fusions et aux acquisitions. Au cours des neuf premiers mois de 1999, le nombre de fusions et d'acquisitions par des entreprises étrangères a néanmoins augmenté de 30 p. 100 par rapport à l'année précédente. Au nombre de ces fusions, il faut mentionner l'investissement en participation de la Financière Manuvie à la compagnie d'assurance Daihyaku, qui est évalué à près de 1 milliard de dollars et représente le plus important investissement canadien au Japon à ce jour.

CHINE ET HONG KONG

CHINE

Aperçu

La République populaire de Chine (sans compter la Région administrative spéciale de Hong Kong) se classe au quatrième rang des marchés d'exportation du Canada. En 1999, les exportations totales de produits à destination de la Chine atteignaient 2,48 milliards de dollars, une augmentation de 0,2 p. 100 par rapport à 1998. La valeur totale des produits importés se chiffrait à 8,91 milliards de dollars, une augmentation de 16,5 p. 100 par rapport à 1998.

Avec près du quart de la population mondiale et une classe moyenne en expansion, la Chine est un marché de consommation très prometteur au niveau mondial. Le mode de vie de plus en plus occidentalisé parmi les classes moyennes urbaines et l'atténuation des politiques isolationnistes du gouvernement chinois font que ce marché est d'autant plus attirant pour le Canada.

Comme le précise le Plan d'action commercial pour la Chine et Hong Kong 2000, la stratégie du Canada tient pleinement compte du fait que la Chine occupe rapidement une place de plus en plus importante dans les affaires mondiales. Un partenariat économique entre la Chine et le Canada est un élément essentiel pour appuyer les relations à long terme et encourager l'intégration accrue de ce pays dans les institutions politiques et économiques, tant mondiales que régionales.

Malgré les possibilités qu'offre la Chine, un nombre important de problèmes et de pratiques gênent l'accès intégral du Canada à ce marché. Les sociétés canadiennes ne doivent pas oublier que la Chine consiste en de nombreux marchés régionaux distincts, comparables à ceux des États-Unis ou de l'Union européenne, chacun fonctionnant et évoluant selon un mode distinct et souvent autonome. Certains éléments de l'ancienne économie planifiée sont, cependant, toujours en place de sorte que le gouvernement central continue de jouer un rôle clé, et parfois décisif, dans certains types d'activités économiques ou de projets qui dépassent un seuil-limite.

Accession à l'OMC

Le 26 novembre 1999, le Canada et la Chine ont conclu un accord sur un large éventail de problèmes d'accès aux marchés associés à l'accession de la Chine à l'OMC. Un accord séparé a été conclu sur des problèmes sanitaires et phytosanitaires clés touchant les produits agricoles. L'accord Canada–Chine porte sur les produits agricoles et industriels ainsi que sur tous les secteurs de services, et sera en vigueur une fois que la Chine deviendra officiellement membre de l'OMC. Il a été signé à Toronto par le ministre Pettigrew et son homologue chinois. Le ministre Pettigrew s'était entretenu auparavant avec les membres du Conseil commercial Canada–Chine afin de discuter de l'importance des relations commerciales entre les deux pays.

Avant de pouvoir être admise, la Chine doit conclure les négociations à Genève sur un cadre global afin de finaliser les formalités d'accession à l'OMC. Elle doit aussi négocier certains accords bilatéraux d'accès aux marchés avec d'autres membres de l'OMC. Comme les négociations se font selon le principe de la NPF, dès que la Chine sera membre de l'OMC, tous les autres pays membres pourront profiter des meilleurs résultats découlant de l'ensemble des négociations bilatérales.

Même si la Chine a réduit de façon importante les niveaux de ses droits d'importation au cours des cinq dernières années, des tarifs élevés sur certaines importations demeurent un obstacle majeur aux exportateurs canadiens. L'accord Canada–Chine sur l'accession à l'OMC prévoit des réductions de droits sur un large éventail de produits industriels et agricoles prioritaires, qui représentaient 1,5 milliard des exportations en 1998. Les droits chinois sur des produits canadiens prioritaires tomberont d'une moyenne de 12,5 p. 100 à une moyenne de 5,2 p. 100 au cours d'une période d'environ deux ans et demi. Dans le domaine des produits de haute technologie régis par l'ATI (tels que le matériel de télécommunications), la Chine prévoit éliminer tous les droits d'ici cinq ans.

Le régime commercial de la Chine n'est pas tout à fait transparent et présente de réels défis pour les sociétés canadiennes. L'accès à un examen judiciaire équitable des règlements par les représentants chinois réglementant les questions de commerce ou d'investissement est inconsistant. En outre, en raison de la nature de plus en plus décentralisée de l'administration chinoise et de l'autonomie grandissante des centres de pouvoir locaux, dont les unités administratives agissent souvent sans égard aux ordonnances du gouvernement national ou aux lois écrites adoptées par les autorités centrales, les lois et les règlements sont souvent mis en œuvre sans tenir compte des conséquences.

Pour adhérer à l'OMC, le gouvernement chinois doit s'attaquer aux problèmes de manque de transparence, d'inaccessibilité aux examens judiciaires et d'applications incompatibles des lois et des règlements. Le processus d'accession à l'OMC permettra également de faire prendre conscience à la Chine que la mise en œuvre des règles commerciales aux niveaux local et régional devrait être plus uniforme.

Dans le cadre du présent régime commercial, au nombre de problèmes les plus saillants, on peut citer les tarifs à l'importation variables, les différentes normes, les règles sur l'investissement compliquées ou non transparentes, le manque de traitement équivalent des entreprises étrangères et locales (aucun traitement national) et le manque de traitement équivalent pour les importateurs venant des différents pays. L'application de permis et de contingents à l'importation dans de nombreux secteurs ou sur de nombreuses marchandises nuit également à l'accès libre et équitable aux marchés chinois. Pour devenir membre de l'OMC, la Chine devra, entre autres, éliminer graduellement ses contingents à l'importation, mettre en œuvre des normes uniformes touchant tous les produits et traiter les importateurs de tous les pays membres de l'OMC sur un pied d'égalité.

Le Canada craint aussi que les normes et les règlements techniques de la Chine, notamment les conditions relatives aux inspections obligatoires, ne servent qu'à entraver l'accès aux marchés au lieu d'être imposées d'une façon à restreindre le commerce aussi peu que possible. Dans le cours de ses discussions avec la Chine dans le contexte des négociations en vue de son accession à l'OMC, le Canada s'efforce d'obtenir une liste transparente des normes appliquées et cherche à détecter et à éliminer celles qui sont strictement qualitatives et constituent des entraves commerciales dissimulées ou inutiles. Il espère ainsi obtenir l'application des normes internationales et améliorer l'accès par le truchement de mécanismes d'accès aux marchés. Dans certains secteurs, tels que les matériaux de construction et la construction, l'établissement d'un comité bilatéral sur les normes et les codes du bâtiment permettrait de faciliter l'élaboration de normes et de codes plus adéquats.

Les importateurs de produits agricoles font face à un certain nombre de problèmes qui prennent la forme de mesures sanitaires et phytosanitaires et qui s'accompagnent de barrières tarifaires souvent très grandes. Les efforts déployés pour obtenir une collaboration étroite avec l'ACIA visent à encourager et à faciliter l'adoption, par la Chine, d'un système scientifique d'approbation plus transparent. Tandis que se poursuivaient les négociations en vue de l'accession, l'ACIA et l'Administration d'État de l'inspection des entrées et des sorties et de la mise en quarantaine ont signé un accord de principe relatif à des problèmes qui durent depuis longtemps touchant les exportations canadiennes de viande de bœuf et de porc, et de pommes de terre de semence. En vertu de cet accord, la Chine a convenu d'établir un échéancier clair pour régler ces problèmes en se fondant sur des principes scientifiques objectifs. Le Canada persiste à exhorter la Chine à mettre en place un système d'approbations régulatrices pour les autres produits canadiens, notamment le tabac et le maïs de semence.

EXEMPLES DE PROBLÈMES D'ACCÈS

Matériel et services de télécommunications

Les ventes de matériel canadien de télécommunications à la Chine vont bon train. Il subsiste toutefois certaines inquiétudes quant au processus d'appel d'offres et d'acquisition pour ce secteur; le ministère de l'Industrie de l'information a parfois invité publiquement les acheteurs de produits de télécommunications à encourager la production locale de matériel. Certains indices permettent aussi de croire que les exportateurs doivent satisfaire à des normes réglementaires qui ne s'appliquent pas aux produits manufacturés au niveau local.

La commercialisation croissante de ce secteur est encourageante et le déclin progressif d'un marché dominé par des anciens transporteurs de monopole ou de paramonopole créera de nouveaux débouchés pour les fournisseurs étrangers de matériel. L'annonce récente de l'établissement d'un troisième transporteur national dans le cadre d'un effort pour favoriser la concurrence permet de faire avancer le processus de déréglementation et de libéralisation de ce secteur.

Dans le cours des négociations bilatérales avec la Chine en vue de son accession à l'OMC, une des priorités du Canada demeure le secteur des services de télécommunications. Le Canada surveillera de près la mise en œuvre des engagements pris par la Chine en vertu de l'AGCS à l'égard de ce secteur, ainsi que le traitement des sociétés canadiennes qui sont déjà implantées sur le marché chinois.

Le gouvernement chinois a annoncé dernièrement qu'il interdisait aux investisseurs étrangers de former des coentreprises de services Internet et de contenu sur Internet. Face aux réactions que cette annonce a provoquées au sein des sociétés étrangères qui ont déjà investi dans ce secteur, la Chine a promis d'examiner la possibilité de permettre aux entreprises étrangères d'investir dans ce secteur.

Papier journal

En 1997, la Chine a imposé un nouveau tarif variable sur le papier journal dont la valeur est inversement proportionnelle au prix du produit importé, le montant de base se situant à 550 dollars américains la tonne. Suivant cette échelle, les droits de douane pourraient varier de 3 p. 100 pour les importations à prix élevé à 45 p. 100 pour les achats de produits bas de gamme. Ce taux variable a pour but de compenser les pertes de recettes découlant des fluctuations de prix et a été adopté en réaction à une chute brutale des prix du papier journal sur les marchés mondiaux qui avait eu pour effet d'abaisser le prix des importations au-dessous de celui du papier journal produit en Chine. La Chine a accepté de remplacer son tarif variable par un tarif de 15 p. 100 qui diminuera graduellement à 5 p. 100 dès son accession à l'OMC.

En juin 1999, la Chine a rendu une décision finale visant à imposer des mesures antidumping sur le papier journal venant du Canada, des États-Unis et de la République de Corée. Ces droits vont de 57 à 79 p. 100. Le Canada a indiqué aux autorités chinoises qu'il craignait que les dispositions de son examen judiciaire sur le dumping et les règles relatives aux dommages n'avaient pas été intégrées à ses règlements sur les mesures antidumping et les mesures anticontingents de 1997.

Contingents tarifaires sur les produits agricoles

En 1997, la Chine a fait connaître son intention de mettre en place un régime de contingents tarifaires s'appliquant à un certain nombre de produits agricoles importés. Près de 20 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes vers ce pays en 1997 pourraient être touchées par cette nouvelle mesure. Dans le cadre de l'accord Canada–Chine sur l'accession de la Chine à l'OMC, seulement deux produits prioritaires canadiens seront soumis à des contingents tarifaires.

- Huile de colza canola : le contingent sera éliminé graduellement d'ici six ans. Une fois que la Chine aura adhéré à l'OMC, son contingent s'élèvera à 600 000 tonnes et atteindra 1,13 million de tonnes après une période de cinq ans. L'huile de colza canola sera soumise au même niveau tarifaire que celui de son principal concurrent, l'huile de soja. Aucun contingent tarifaire ne s'appliquera aux graines de colza canola.
- Blé : le contingent tarifaire s'élève à 7,3 millions de tonnes et atteindra 9,3 millions de tonnes d'ici quatre ans.

Il importe donc que ce régime soit appliqué de façon aussi ouverte, transparente, efficace et prévisible que possible afin de ne pas susciter de distorsions dans les échanges. Le Canada continue de collaborer étroitement avec la Chine pour veiller à ce que ce régime de contingents tarifaires ne désavantage pas les producteurs agricoles canadiens.

Viande de bœuf et de porc

En 1997, le Canada a signé des protocoles d'importation de viande de bœuf et de porc avec la Chine. Il était prévu qu'en vertu de ces protocoles le marché chinois serait ouvert à l'exportation canadienne de viande de bœuf et

de porc. Malheureusement, aucun échange n'a eu lieu en vertu de ces protocoles. En novembre 1999, la Chine a signé un accord de principe avec le Canada qui établit un calendrier clair pour résoudre ces problèmes de restriction aux échanges.

Pommes de terre de semence

Il est actuellement interdit d'exporter des pommes de terre de semence canadiennes vers la Chine. En 1999, la Chine a terminé son évaluation des risques phytosanitaires que posent les pommes de terre canadiennes et a promis de mettre la dernière main à un protocole phytosanitaire d'ici la fin de 2000.

Services

Bien que les fournisseurs canadiens de services aient fait quelques percées dans certains secteurs du marché chinois, la Chine persiste toutefois à limiter les opérations des entreprises étrangères de services. Parmi ces restrictions, on peut citer les endroits où les entreprises peuvent s'établir, le nombre d'entreprises étrangères autorisées à exercer leurs activités dans certains secteurs, les critères pour l'octroi de permis qui sont discriminatoires envers les firmes étrangères. Le Canada a obtenu, dans le cadre des négociations bilatérales en vue de l'accession de la Chine à l'OMC, des engagements de la Chine de tempérer ou d'annuler ces restrictions dès son accession, notamment dans les secteurs des services financiers, des télécommunications et des services professionnels qui représentent tous des secteurs d'expertise canadienne et offrent de grandes possibilités en Chine.

Investissement

Ces dernières années, les investissements canadiens directs ont enregistré une croissance stable, étant passé de 257 millions de dollars en 1994 à 464 millions de dollars en 1998. Le Canada persiste à considérer la Chine comme une priorité pour la négociation d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger et des négociations sont en cours. Au cours des six dernières années, la Chine a été la deuxième plus grande destination des IED du monde. La valeur moyenne des nouveaux investissements augmente à un rythme constant et le profil des investissements moyens passe de petites entreprises familiales à des transactions plus compliquées de sociétés multinationales.

En promulguant des dispositions provisoires sur l'orientation de l'investissement étranger en 1995, le gouvernement chinois avait l'intention de mieux diriger les investissements étrangers vers des industries de base et celles liées au développement de l'infrastructure, notamment celles où entrent en jeu les technologies avancées et les produits à forte valeur ajoutée destinés aux marchés de l'exportation. Au nombre des secteurs prioritaires, mentionnons les transports, les communications, l'énergie, la métallurgie, les matériaux de construction, la machinerie, les produits chimiques et les médicaments, l'équipement médical, la protection de l'environnement et l'électronique. Le gouvernement chinois interdit toujours les investissements étrangers dans des projets qui ne cadrent pas avec le plan de l'État. On ne peut faire d'investissement étranger sans la permission officielle de l'État. Dans plusieurs secteurs, l'investissement étranger est techniquement permis mais durement réglementé. Même si les lois et les règlements de la Chine n'exigent pas de transfert technologique, ils l'encouragent fortement. La Chine a adopté une loi sur les assurances et se prépare à réformer et à développer l'industrie intérieure mais empêche encore pratiquement toutes les sociétés étrangères de percer sur ses marchés. Les entreprises étrangères ne peuvent être propriétaires de réseaux de distribution, de points de vente en gros ou d'entrepôt, ni gérer ceux-ci.

Hong Kong

Aperçu

La Région administrative spéciale de Hong Kong conservera une autonomie notable en ce qui a trait à la gestion de ses affaires économiques, commerciales, culturelles et politiques et ce, jusqu'en 2047. Cette région jouit de son propre système financier et formule ses propres politiques monétaire et financière. Le dollar de Hong Kong continue de circuler et d'avoir cours légal. Hong Kong reste un port libre et un territoire douanier distinct. Elle peut établir des relations avec des États et des organismes internationaux sur des questions touchant l'économie, l'argent et les finances, les transports maritimes, les communications, le tourisme, la culture et les sports. Sous l'appellation « Hong Kong, Chine », elle est membre de l'APEC et de l'OMC.

Hong Kong demeure une économie de marché très libre avec pour ainsi dire pas d'obstacles à l'entrée ou aux affaires. À l'exception des taxes d'accise sur les automobiles, le carburant, les boissons alcoolisées et les cigarettes, aucun droit, taxe ou contingent n'est imposé sur les produits importés.

Les entreprises canadiennes jouissent toujours d'un excellent accès au marché de Hong Kong et il n'existe aucun problème sur le plan bilatéral en suspens à cet égard. Le gouvernement de Hong Kong poursuit l'élaboration de ses politiques économiques, financières et budgétaires en

fonction de ses propres intérêts et de sa dépendance envers le commerce. La politique d'intervention minimale du gouvernement dans l'économie continue de s'appliquer également au commerce des produits et services, ainsi qu'à l'investissement. En outre, Hong Kong demeure un point d'entrée clé au marché chinois, la valeur des produits canadiens réexportés en Chine totalisant 644 millions de dollars en 1998.

Investissement

Les IED au Canada en provenance de Hong Kong continuent de montrer une croissance stable, étant passé de 2,7 milliards de dollars en 1994 à 3,4 milliards de dollars en 1998. En règle générale, les investisseurs canadiens ne rencontrent que peu d'obstacles sur le marché de Hong Kong. La valeur des investissements canadiens à Hong Kong a augmenté, étant passé de 2,1 milliards de dollars en 1994 à 2,9 milliards de dollars en 1998.

RÉPUBLIQUE DE CORÉE

Aperçu

En 1999, les exportations de produits canadiens vers la République de Corée ont atteint un total de 1,93 milliard de dollars et les importations, 3,57 milliards de dollars. La Corée est le troisième plus important marché pour nos exportations de produits dans la région Asie-Pacifique (après le Japon et la Chine) et le cinquième dans le monde.

La politique économique de la République de Corée a pour but de promouvoir son industrie interne et ses exportations tout en décourageant les importations de certains produits à valeur ajoutée. De façon générale, les droits de douane, les licences d'importation et les formalités d'importation favorisent l'importation de matières premières et d'équipement industriel plutôt que de produits finis. Par exemple, la pratique coréenne de révision fréquente (tous les six mois) des droits de douane appliqués donne de sérieux problèmes aux exportateurs qui essaient d'établir des relations d'affaires à long terme avec des importateurs coréens. Bien que les formalités d'importation aient fait l'objet d'une certaine libéralisation, d'importants obstacles et règles rigides restent en place.

Le Groupe de travail pour un partenariat spécial (GTPS) Canada–Corée, mis sur pied en avril 1994, a pour objectif d'accroître la coopération dans des domaines comme le commerce, l'investissement, la coopération industrielle et les transferts de technologie. Un sous-comité du Groupe de travail s'occupe des questions relatives à l'accès aux marchés. Le Comité sur la coopération industrielle et technologique a également été créé dans le but d'approfondir la coopération entre les secteurs privés des deux pays. Ce dernier concentre d'abord son attention sur la technologie de fabrication, les nouveaux matériaux, la biotechnologie, l'environnement, l'énergie et les télécommunications. La dernière réunion du Groupe de travail a eu lieu à Ottawa le 1er juin 1999.

Résultats obtenus en 1999

- En juillet 1999, la Corée et le Canada ont signé l'Accord Canada–Corée sur le matériel de télécommunications qui place les fournisseurs de matériel de télécommunications canadiens sur le même pied que leurs concurrents américains et européens.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- faire pression sur la Corée pour maintenir les droits appliqués de façon ouverte et ne pas revenir sur les réductions de droits;
- continuer de faire valoir son point de vue sur les problèmes techniques de l'accès au marché de l'eau embouteillée, dont les exigences gouvernementales restrictives concernant la conservation et les exigences coûteuses d'essai;
- continuer de faire pression sur les autorités coréennes pour obtenir les approbations nécessaires pour vendre de la viande de phoque en Corée;
- pour ce qui est de l'investissement et des services, continuer de demander l'inclusion de la libéralisation récente du secteur financier dans les engagements internationaux de la Corée au cours des nouvelles négociations de l'OMC sur les services;
- continuer d'être une partie intéressée dans les conflits de la Corée avec les États-Unis et l'Australie relativement à ses contingents de viande de bœuf.

FACILITER L'ACCÈS AUX MARCHÉS DES PRODUITS

Graines et huile de colza canola

Les exportations canadiennes de produits de colza canola sont défavorisées de plusieurs façons par les pratiques douanières coréennes. Premièrement, il est impossible pour les exportateurs canadiens d'offrir des prix stables à long terme parce qu'ils ne peuvent compter sur le maintien en vigueur pendant plus de six mois des droits de douane appliqués. Par exemple, bien que les droits de douane appliqués à l'huile de colza canola aient été

ramenés de 15 à 10 p. 100 en janvier 1999, le gouvernement canadien devra encourager la Corée à ne pas augmenter de nouveau les droits. En décembre 1999, la Corée décidait d'augmenter les droits sur le tourteau de colza canola qui passait de 3 à 5 p. 100. Deuxièmement, la Corée maintient pour les produits du soja des droits de douane inférieurs à ceux qui sont appliqués aux produits de colza canola correspondants, malgré le fait que ces produits sont interchangeables et qu'il y a entre eux une concurrence au niveau des prix. La Corée favorise également la progressivité des droits, c'est-à-dire l'application de droits de douane réduits sur les matières premières et de droits de douane plus élevés sur les produits transformés, dans le but de protéger les transformateurs coréens de graines oléagineuses. C'est pourquoi le gouvernement canadien cherche à obtenir l'élimination permanente des droits de douane sur tous les produits de colza canola ou l'harmonisation des droits de douane pour les graines oléagineuses et produits connexes.

Droits de douane sur les pois fourragers

La Corée applique des droits de douane de 30 p. 100 sur les pois fourragers. Les droits perçus sur les produits concurrents sont généralement de moins de 5 p. 100 (orge à 1 p. 100, blé fourrager à 1 p. 100). Le Canada considère que le droit actuel décourage l'importation de pois fourragers par rapport à d'autres produits fourragers, au détriment de l'industrie coréenne de l'alimentation animale. Afin de permettre à cette industrie d'avoir accès à ce produit fourrager de remplacement, le Canada a demandé que les droits de douane sur les pois fourragers ne soient pas supérieurs à 5 p. 100.

Appels d'offres pour le soja

Le régime coréen d'appels d'offres géré par la Société de commercialisation de l'agriculture et de la pêche empêche les importateurs coréens d'avoir accès aux graines de soja (qualité tofu) de première qualité et à prix fort que le Canada produit. La Corée impose un contingent tarifaire pour les graines de soja de consommation humaine, qui est administré par le truchement d'appels d'offres internationaux, essentiellement en fonction du prix. Il s'agit d'un système rigide, où il est impossible d'avoir des prix élevés en fonction de la qualité, de soumissionner de petits lots ou de prendre des engagements à long terme. Le Canada considère que la Corée ne peut actuellement satisfaire aux besoins d'approvisionnement de son secteur de la transformation du soja pour ce qui est d'un produit de qualité supérieure et qu'il serait dans l'intérêt des deux pays d'élargir les règles de l'administration des importations.

Eau embouteillée

Le Canada reste préoccupé par les exigences restrictives au plan commercial relativement à la durée de conservation à l'étalage et par les lourdes exigences d'essais pour l'eau embouteillée qu'impose le gouvernement coréen. Il continuera de faire des démarches afin de résoudre ces questions.

Viande de phoque

La Corée maintient une interdiction informelle d'importation des produits du phoque en l'omettant du Code alimentaire coréen. Le Canada a fait de nombreuses démarches auprès des autorités coréennes depuis 1995 afin de faire approuver la viande de phoque pour la consommation humaine, faisant valoir que les phoques canadiens ne sont pas une espèce menacée. La question a été soulevée de nouveau à la réunion du GTPS de juin 1999 mais il n'y a pas eu de progrès. De l'information sera présentée à la Corée afin de documenter les renseignements du Code alimentaire canadien sur la viande de phoque ainsi que toute information de l'Office international des épizooties disponible sur le sujet, en préparation des discussions qui auront lieu à la prochaine réunion du GTPS.

Viande de bœuf

Le Canada intervient en tant que partie intéressée dans la plainte présentée à l'OMC par les États-Unis et l'Australie au sujet des règlements coréens qui limitent les canaux de commercialisation pour la viande de bœuf importée à certains magasins vendant seulement des importations, et de récentes mesures qui pourraient nuire à la capacité des utilisateurs finaux d'établir des relations commerciales directes avec les exportateurs. Le Canada a fait une présentation en tant que partie intéressée à la première réunion du groupe spécial de l'OMC avec les autres parties; cette réunion a eu lieu en décembre 1999.

Investissement et services

Même si la Corée représente le cinquième marché d'exportation du Canada, le total des investissements canadiens directs demeure modeste. Toutefois, ces dernières années, et tout particulièrement en réponse à la crise économique de 1997, le gouvernement coréen a déployé beaucoup d'efforts pour réformer son régime réglementaire en matière d'investissements étrangers, et les mouvements des investissements canadiens ont montré des signes encourageants de croissance. La valeur globale des investissements canadiens directs en Corée a augmenté de 137 p. 100 depuis 1993 et est passée de 172 millions de dollars en 1997 à 292 millions de dollars en 1998. Il appert que cette tendance se serait poursuivie en 1998 et en 1999, car un certain nombre

d'entreprises canadiennes ont décidé de tirer avantage du climat de libéralisation et se sont efforcées de profiter des nouvelles occasions d'acquisition.

Le processus d'élaboration des règles de la Corée était traditionnellement opaque et dépourvu de transparence, et les investisseurs ont souvent dû faire face à des problèmes commerciaux causés par la domination des chaebols. Il n'en reste pas moins que des progrès considérables ont été réalisés en Corée pour libéraliser les échanges internationaux et les mouvements de capitaux, ouvrir les marchés financiers et réduire les obstacles aux investissements directs et de portefeuille. Les limites aux investissements étrangers sur les marchés obligataires et monétaires locaux ont été levées et le plafonnement aux investissements étrangers à la bourse a été éliminé. Les banques et les maisons de courtage étrangères peuvent maintenant avoir des filiales locales et prendre possession de sociétés coréennes. La Corée a également éliminé ses restrictions touchant la propriété étrangère de terrain immoblier.

Afin de créer un climat d'investissement plus favorable, le gouvernement coréen a adopté le 17 novembre 1998 une nouvelle loi sur la promotion de l'investissement étranger. Cette loi a permis d'augmenter le nombre de secteurs commerciaux maintenant ouverts aux investisseurs étrangers, d'élargir l'étendue des incitatifs fiscaux actuellement disponibles, de simplifier les formalités relatives aux investissements et d'établir des zones d'investissements étrangers. Grâce à ces réformes toutes nouvelles, seulement 13 secteurs demeurent entièrement fermés aux investissements étrangers et 18, partiellement fermés. Parmi les autres mesures qui ont permis de libéraliser le marché de l'investissement, mentionnons la mise en œuvre des dispositions permettant aux étrangers d'acquérir la totalité des actions en circulation de la société visée sans obtenir au préalable l'approbation de son conseil d'administration.

Le Canada a profité de la visite du président Kim au Canada en 1999 pour tenir une table ronde avec ce dernier et les chefs d'entreprises canadiennes qui investissent en Corée. Le Canada a également participé à d'autres activités, telles que la Foire d'investissement de l'APEC à Séoul et Technomart 99, un événement portant sur les partenariats en R-D.

TAÏPEI CHINOIS (TAÏWAN)

Aperçu

En 1999, les exportations de produits canadiens destinées au Taïpei chinois ont atteint un total de 1,08 milliard de dollars. Le Taïpei chinois était au quatrième rang des marchés d'exportation du Canada dans la région Asie-Pacifique, représentant 6,3 p. 100 de nos exportations totales dans la région. Au niveau mondial, il constituait le septième marché du Canada. La valeur totale des importations de marchandises du Canada en provenance du Taïpei chinois s'élevait en 1999 à 4,58 milliards de dollars. L'économie du Taïpei chinois reste fortement tributaire du commerce. Le pays est un exportateur important ainsi qu'une source majeure d'investissements pour la région, en particulier en Chine et dans l'Asie du Sud-Est, et il devient un importateur régional de plus en plus important. Cela a donné un élan vigoureux au commerce et à la libéralisation des marchés, bien que les pressions politiques internes continuent de favoriser l'application de mesures protectionnistes qui ont des répercussions sur les importations agricoles et agroalimentaires et le secteur des services financiers, par exemple.

Accession à l'OMC

Le Canada participe activement aux négociations avec le Taïpei chinois concernant son accession à l'OMC. Dans ce dossier, le Canada cherche d'abord à obtenir un accès plus sûr et non discriminatoire à ce grand marché pour les produits et services canadiens, dans le cadre des termes de son accession à l'OMC. Les négociations bilatérales sur l'accès aux marchés avec le Taïpei chinois, qui ont débuté il y a cinq ans, ont été officiellement conclues le 28 juin 1999. Bien que les discussions se soient terminées à la fin de 1997, le Canada croit que le fait que le Taïpei chinois ait accordé par la suite aux États-Unis un accès exclusif pour plusieurs produits de viande a constitué un pas en arrière. Cela a amené le Canada à rouvrir les négociations, en faisant bien comprendre que ces dernières ne pourraient être conclues que lorsqu'il aurait obtenu lui aussi un accès comparable pour les produits de viande de bœuf et de porc touchés. Le Canada a obtenu ce qu'il souhaitait en 1999 par le truchement de contingents NPF provisoires couvrant ces produits. Ces contingents ont facilité la conclusion formelle des discussions bilatérales.

Les conditions acceptées sur le plan bilatéral scelleront les engagements pris par le Taïpei chinois de libéraliser l'accès à ses marchés à partir de la date de son accession. Parmi

les promesses faites par le Taïpei chinois dans le cadre des négociations en vue de son accession, mentionnons l'élimination des droits pour les secteurs « zéro pour zéro » de l'OMC, y compris les médicaments, le papier et l'équipement médical, ainsi que la réduction des droits sur les produits chimiques en vertu de l'Accord sur l'harmonisation des droits de douane pour les produits chimiques de l'OMC. En outre, le Taïpei chinois a déjà signé un ATI dans lequel il a accepté d'éliminer tous les droits sur les produits informatiques et de télécommunications. Les fournisseurs canadiens pourraient bien obtenir un accès aux marchés plus sûr et plus ouvert pour ces produits et pour d'autres produits industriels prioritaires, tels que les produits de contreplaqué. Les importateurs de produits du secteur de l'aérospatiale tireront également avantage de cette accession, car le Taïpei chinois s'est engagé à signer l'Accord multilatéral sur le commerce des aéronefs civils de l'OMC une fois membre de l'OMC. Comme le Taïpei chinois va de l'avant avec la libéralisation de son régime d'importation dans le secteur de l'automobile, les fournisseurs canadiens de ce secteur jouiront encore d'un accès favorable aux marchés de ce pays.

Tout un éventail de produits agricoles et agroalimentaires et de produits du poisson et de la mer bénéficieront également d'un meilleur accès aux marchés. Au nombre des gains, se trouvent des priorités canadiennes telles que les céréales, les graines oléagineuses, les produits de la viande et les produits alimentaires transformés. Par exemple, l'accession se traduira par un accès aux marchés équitable et plus ouvert pour les fournisseurs canadiens d'huile de colza canola et de viande de bœuf.

Dans le secteur des services, le Taïpei chinois a également pris des engagements dans des secteurs qui suscitent un grand intérêt pour le Canada, notamment les services financiers, les services de télécommunications de base et évolués, et les services professionnels.

Les négociations multilatérales en vue de l'accession du Taïpei chinois sont passées à une étape finale en 1999, qui porte sur l'ébauche du rapport du groupe de travail et d'un protocole d'accession.

Dans le cadre de son accession à l'OMC, le Taïpei chinois a également demandé d'adhérer à l'AMP de l'OMC. Les fournisseurs canadiens cherchent à percer sur les marchés des secteurs clés et à obtenir l'assurance que les procédures d'appels d'offres publics seront équitables et transparentes, et prévoiront un mécanisme autonome pour les fournisseurs leur permettant de contester la conformité des mesures d'approvisionnement avec l'accord. Nos négociations bilatérales à ce sujet se poursuivent.

Un des enjeux qui inquiète le groupe de travail a trait à l'absence de consultation préalable et de préavis dans les procédures du Taïpei chinois relatives à la mise en vigueur de nouvelles lois et règlements touchant le commerce. Le Taïpei chinois s'est engagé à mettre en œuvre des procédures de transparence appropriées, en conformité avec les obligations de l'OMC.

Viande de bœuf

Les droits discriminatoires adoptés de longue date sur certaines catégories de viande de bœuf canadienne de qualité supérieure seront éliminés graduellement après l'accession du Taïpei chinois à l'OMC. Actuellement, seulement certaines coupes de bœuf de choix et de bœuf de catégorie AAA du Canada bénéficient des droits préférentiels que le Taïpei chinois applique sur toutes les catégories de bœuf de qualité supérieur américaines (USDA Prime and Choice). Cette situation s'est aggravée au milieu de l'année 1999 lorsque le Taïpei chinois a appliqué un droit plus élevé sur les importations de différentes catégories de bœuf canadien de catégorie AAA (viande coupée mince). Le Canada continue d'exercer des pressions sur le Taïpei chinois afin qu'il renverse sa décision.

Contingents applicables à des produits de la viande

Au milieu de 1999, le Taïpei chinois a mis en place, à titre de concession pré-accession, des contingents tarifaires NPF applicables à l'importation de plusieurs produits de la viande jusque-là interdits. Ces contingents étaient en vigueur jusqu'au 1er janvier 2000, date à laquelle le Taïpei chinois espérait avoir été admis à l'OMC. Suite aux pressions du Canada et d'autres intervenants, le Taïpei chinois a rétabli les contingents tarifaires pour une autre période de six mois, soit jusqu'au 30 juin 2000. Les contingents ont été annoncés en janvier 2000 et distribués aux exportateurs en février 2000.

Pommes de terre de semence

À la suite d'une requête de l'industrie des pommes de terre de semence des provinces de l'Ouest, le Canada a, pour la première fois en 1993, demandé au Taïpei chinois de lever son interdiction sur les importations de pommes de terre de semence. Le Taïpei chinois interdit l'importation des pommes de terre de semence en provenance du Canada parce qu'il est préoccupé par la présence de nématode doré et de galle verruqueuse au Canada.

Même si le Canada a démontré que les mesures quarantenaires rigoureuses préviennent la propagation de ces parasites en dehors des limites de Terre-Neuve et de l'île de Vancouver, le Taïpei chinois insiste pour obtenir des données d'enquête supplémentaires démontrant que les zones de production d'où seront expédiées les pommes de terre ne sont pas contaminées par ces insectes nuisibles. Le Taïpei chinois n'importe que des pommes de terre de semence en provenance de l'Alaska qui importe les mêmes produits du Canada. Les mesures phytosanitaires actuelles du Taïpei chinois permettent cependant les importations de pommes de terre de consommation de l'Île-du-Prince-Édouard, du Nouveau-Brunswick et du Québec, pour lesquelles le Canada a demandé un contingent tarifaire.

Légumes de serre chaude

Dans le cadre de ses efforts pour développer les marchés d'exportation, l'industrie canadienne des légumes de serre chaude a fait remarquer que le Taïpei chinois constitue un marché prioritaire. Le Taïpei chinois n'accepte que les tomates pour lesquelles il peut être attesté qu'elles proviennent d'une région non contaminée par le mildiou de la pomme de terre de type A-2 qui peut affecter les tomates. Le Canada soutient qu'une certification attestant que le fruit n'est pas contaminé par le mildiou devrait est suffisante. Les poivrons du Canada sont interdits parce qu'ils sont jugés susceptibles à la moisissure bleue, comme ce fut le cas en Ontario. Le Canada exercera des pressions pour être reconnu comme une région exempte de la moisissure bleue afin de permettre les exportations en provenance de la Colombie-Britannique.

Bois d'œuvre résineux

Le Taïpei chinois est un marché d'exportation important pour le bois résineux, mais seulement pour les catégories inférieures utilisées pour l'emballage. On estime que le marché serait ouvert à une utilisation accrue du bois dans la construction, mais que les institutions financières et les sociétés d'assurance répriment ce débouché car ils craignent que le code du bâtiment sur le bois, de quatre pages, ne soit pas assez normatif et ne puisse donc pas donner l'assurance d'une qualité adéquate. Appuyé par l'industrie canadienne, le Canada exercera des pressions pour que le Taïpei chinois modifie son code en se fondant sur ceux utilisés avec succès au Canada ou au Japon.

Appareils médicaux

Le marché du Taïpei chinois offre des possibilités intéressantes pour les exportateurs, mais la croissance de ce marché a été entravée par le traitement inéquitable réservé aux importations de différents pays. Les concurrents américains des exportateurs canadiens bénéficient d'un accès fondé sur la reconnaissance par le Taïpei chinois des régimes américains de contrôle de la qualité, alors que des garanties additionnelles sont exigées des exportateurs canadiens. Des efforts sont en cours pour obtenir une reconnaissance équivalente pour les Canadiens.

INDE

Aperçu

L'économie indienne a subi des transformations importantes depuis 1991, année où l'Inde a lancé son programme de réformes économiques et de libéralisation des échanges et des investissements. Le taux de croissance économique a été de 6 à 7 p. 100 par an de 1993 à 1998. Il est prévu que suite à leur compilation, les statistiques finales démontreront qu'il a été équivalent en 1999. En 2000, il devrait s'établir autour de la marque des 6 p. 100. Les indicateurs économiques de base sont sains et l'Inde n'a pas été encore sérieusement touchée par la crise financière des pays de l'Asie de l'Est et du Sud-Est. Les mesures et sanctions imposées à l'Inde après ses essais nucléaires ont jusqu'à présent eu peu d'effets sur l'économie indienne, à l'exception près de la non-disponibilité de certains prêts étrangers destinés à des projets d'infrastructure. L'élection d'un gouvernement détenant une majorité importante lors des élections générales de 1999 et la stabilité politique qui en résulte, ainsi que la force des indices de confiance des entreprises et du marché financier soulignent les perspectives renaissantes de l'économie indienne à court et à moyen terme. Le nouveau gouvernement a déjà passé une liste impressionnante de projets de loi économiques visant à favoriser la libéralisation et la rationalisation de l'économie indienne. Ces lois comprennent : une loi sur l'organisme de réglementation et de développement du secteur de l'assurance (qui est détaillée dans la section sur les services financiers ci-dessous), une loi sur la gestion des devises étrangères, une loi sur les marques de commerce, une loi sur les indices géographiques de produits, une loi sur les designs et une loi sur les droits d'auteur. Le volume total des échanges de marchandises entre le Canada et l'Inde a atteint 1,4 milliard de dollars en 1999, dont un surplus commercial de 628 millions de dollars

en faveur de l'Inde. L'investissement canadien dans ce pays est relativement modeste comparé à celui des autres grands pays industrialisés; les investissements approuvés s'élevaient à 229 millions de dollars en 1998.

Depuis le début du processus de libéralisation, le gouvernement indien a régulièrement abaissé les droits de douane, depuis un sommet de 300 p. 100, en 1991, jusqu'à un maximum de 40 p. 100 en 1997-1998 (avec quelques exceptions). Cependant, les budgets de 1996-1997 et de 1997-1998 annonçaient des droits supplémentaires temporaires de 2 et de 3 p. 100 respectivement. Un autre 4 p. 100 de droits de douane supplémentaires spéciaux a été annoncé lors du budget de juin 1998. Le Canada a exprimé sa préoccupation à l'égard de ces droits de douane supplémentaires et abordera à l'OMC ce problème avec d'autres pays intéressés.

L'Inde offre des possibilités intéressantes pour le commerce et l'investissement canadiens, tout particulièrement dans les secteurs où le Canada est traditionnellement fort, soit les télécommunications, le matériel et le génie électroniques, le développement d'infrastructure et les technologies environnementales. L'Inde a un PIB évalué à environ 470 milliards de dollars américains, et plus de 40 millions de foyers indiens jouissent d'un revenu annuel de plus de 4 000 dollars américains. Ce sont ces facteurs favorables qui expliquent le succès de la mission d'Équipe Canada en Inde en 1996, au cours de laquelle le premier ministre Chrétien a dirigé une délégation composée de sept premiers ministres provinciaux, de deux ministres fédéraux et de 300 gens d'affaires pour resserrer les liens d'échange et d'investissement. Les liens croissants relatifs à l'investissement et au commerce bilatéraux entre le Canada et l'Inde ont, depuis lors, été facilités par un certain nombre de délégations commerciales organisées visitant chacun des deux pays, notamment la Confédération des industries indiennes qui visitait le Canada en août 1999 et le Conseil de commerce Canada–Inde qui visitait un certain nombre de villes indiennes en octobre 1999.

Résultats obtenus en 1999

- En vertu de l'accord annoncé le 10 janvier 2000, les restrictions quantitatives et les exigences relatives aux permis d'importation ont été levées sur 1 429 produits agricoles, textiles et de consommation. Les restrictions quantitatives sur 714 lignes tarifaires seront éliminées d'ici avril 2000, et d'autres droits seront éliminés d'ici avril 2001.
- En octobre 1999, une nouvelle loi sur les télécommunications a été adoptée qui permettra aux fournisseurs de services de base et de services cellulaires de passer du système existant de droits de permis fixes à un régime de partage de revenu. Cela améliorera l'accès aux marchés pour les nouveaux arrivés.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- exhorter l'Inde à respecter ses engagements aux termes de l'ATI, notamment pour le matériel de télécommunications;
- veiller à ce que l'élimination graduelle accélérée des restrictions quantitatives sur les 1 429 lignes tarifaires restantes en vertu du récent accord entre l'Inde et les États-Unis (10 janvier 2000) profite également aux exportateurs canadiens, conformément aux règles de la NPF;
- exercer des pressions sur l'Inde pour qu'elle atténue les restrictions actuelles sur les importations de sperme de bovin en provenance du Canada;
- continuer à aider l'Inde à réformer ses politiques et ses règlements en matière de télécommunications.

Télécommunications

Les entreprises canadiennes continuent d'éprouver des difficultés à percer sur le marché indien des produits et services de télécommunications. Dans le secteur des services de base et des services cellulaires, le manque de transparence des appels d'offres et l'addition de frais supplémentaires après l'adjudication des contrats sont autant d'obstacles à l'accès au marché. Certains des nouveaux frais pour services de base et services cellulaires ont toutefois été abaissés ou éliminés.

Les droits de douane élevés (de 40 à 50 p. 100) ont également nui à la capacité des entreprises canadiennes de vendre leurs produits sur le marché indien des télécommunications. Le Canada est cependant encouragé par le fait que l'Inde a adhéré à l'ATI en prenant l'engagement d'éliminer d'ici 2005 au plus tard ses droits de douane sur une grande variété de produits des technologies de l'information.

Le 13 mai 1999, l'Inde a levé les droits de faveur sur du matériel de télécommunications d'intérêt pour le Canada et d'autres pays industrialisés; les nouveaux droits contreviennent maintenant aux obligations de l'Inde découlant de l'ATI. Les droits de faveur sur ces produits, annoncés dans le budget de février 1999, étaient très

avantageux pour les entreprises étrangères, notamment les sociétés canadiennes, qui misent sur les projets d'infrastructure en télécommunications sur ce marché prometteur. L'élimination de cette concession a désavantagé les fournisseurs canadiens.

L'Inde a participé aux négociations en matière de télécommunications de base dans le cadre de l'AGCS; elle a essentiellement consolidé son régime actuel, qui prévoit la présence de l'entreprise du gouvernement, plus une autre compagnie, en télécommunications de base, et pour chaque région, l'entreprise du gouvernement plus deux firmes de télécommunications cellulaires du secteur privé. Les entreprises privées peuvent avoir jusqu'à 49 p. 100 de capitaux propres étrangers.

Le Parlement indien a adopté la loi de 1999 sur les télécommunications le 20 octobre 1999. La création en 1997 de la Régie de réglementation des télécommunications de l'Inde (TRAI) et la nomination d'un groupe de travail pour élaborer une nouvelle politique en matière de télécommunications en Inde à la fin de 1998 sont des mesures positives de libéralisation du secteur des télécommunications de l'Inde. Le Canada, par l'entremise du projet-cadre de télécommunications financé par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) — dans lequel Industrie Canada est l'organisme d'exécution — a aidé l'Inde à établir la TRAI et soutiendra les travaux connexes du ministère des Télécommunications relativement à la gestion du spectre, à l'établissement de normes et à la résolution des orientations futures, y compris la commercialisation de la R-D en technologie des communications. Le Canada continuera de suivre les développements en Inde qui touchent les sociétés canadiennes, notamment la transparence du régime d'octroi de licences pour les nouveaux réseaux et les taux tarifaires appliqués aux importations de produits de télécommunications.

Énergie

Le secteur de l'énergie de l'Inde va sûrement devenir l'un des secteurs qui se développera le plus rapidement dans le monde, ses taux de croissance annuelle se situant dans la fourchette de 9-10 p. 100. Le ministère de l'Énergie de l'Inde estime que le pays aura besoin de 90 000 mégawatts supplémentaires de puissance électrique installée au cours des dix prochaines années pour répondre à cette demande croissante, ce qui exigera un investissement de 4 billions de roupies (environ 135 milliards de dollars).

Malgré les besoins importants en nouvelles installations de production et les nombreuses proclamations du gouvernement concernant les projets prioritaires et la création d'un guichet unique pour le traitement des propositions d'exploitation, le nombre de projets privés réalisés dans le secteur de l'énergie reste très faible. Des projets très utiles sont d'autre part retardés par le régime réglementaire actuel, par des systèmes compliqués d'approbation au niveau des États, qui s'ajoutent aux approbations requises par le gouvernement central, et par un manque de transparence dans le processus des approbations. En 1998, le gouvernement indien a adopté une série de nouvelles politiques visant à favoriser la réalisation de nouveaux projets. Cela comprend l'établissement de commissions réglementaires centrales et d'État et l'élaboration de politiques en matière d'hydroélectricité, de mégaprojets et de privatisation de la transmission et de la distribution, entre autres choses. Certaines de ces réformes sont déjà en cours et de nombreux États ont déjà constitué des commissions réglementaires complémentaires de la commission réglementaire centrale. En septembre 1999, le gouvernement indien décidait que tous les projets des centrales thermales interétatiques de plus de 1 000 mégawatts et tous les projets d'hydroélectricité de plus de 500 mégawatts seraient admissibles à différentes concessions et encouragements, notamment l'exonération fiscale temporaire et l'exemption des droits de douane.

La plupart des régies d'électricité des États sont en mauvaise posture financière et, pour contribuer à réduire les pénuries d'électricité en Inde, il faudra leur accorder des appuis supplémentaires, ou encore les restructurer de fond en comble ou les privatiser. Plusieurs de ces régies, financées par la Banque mondiale et la Banque asiatique de développement, se sont lancées dans des entreprises de restructuration de leurs activités, notamment celles des États de l'Orissa, de l'Andhra Pradesh, du Haryana, de l'Uttar Pradesh, du Rajasthan, du Tamil-Nadu et du Kerala. Le projet de services d'infrastructure d'énergie de l'État du Kerala financé par l'ACDI vise à améliorer les capacités du personnel et à restructurer sa régie d'électricité pour qu'il soit mieux à même de planifier l'expansion du secteur de l'énergie. La présence de diverses contraintes dans le secteur des services financiers contribue également à limiter le nombre de projets susceptibles de recevoir un financement adéquat. Le Canada continuera de prôner d'autres réformes dans ce secteur. La SEE est très active en Inde; elle a alloué une partie importante de ses engagements en Inde, lesquels sont évalués à 2 milliards de dollars, au secteur de l'énergie.

Services financiers et assurances

En octobre-novembre 1999, les chambres haute et basse du Parlement indien ont adopté la loi sur l'organisme de réglementation et de développement du secteur de l'assurance qui a reçu la sanction présidentielle. La loi fait de lui un organisme statutaire et ouvre l'industrie à la participation du secteur privé en modifiant la loi de 1938 sur les assurances ainsi que le « privilège exclusif » accordé à la Société d'assurances générale (GIC) de l'Inde et à la Société d'assurance sur la vie (LIC) de l'Inde par la loi GIC de 1956 et la loi LIC de 1972 et autorise la participation étrangère dans les compagnies d'assurance privées du pays jusqu'à un maximum de 26 p. 100 du capital versé. Le partenaire indien, qui détenait au départ 74 p. 100 de la coentreprise, a dix ans pour réduire sa participation à 26 p. 100. La loi empêchera les nouvelles compagnies d'investir des fonds à l'étranger et les assureurs, détenant ou non des capitaux propres étrangers, devront faire une partie de leurs affaires dans les régions rurales.

Les observateurs de l'industrie, notamment les compagnies d'assurance canadiennes implantées en Inde dans le secteur des services financiers, croient que le gouvernement tente d'ouvrir son marché de l'assurance aux investisseurs et aux concurrents étrangers, et qu'il atteindra probablement son objectif d'ici octobre 2000 sans écarter la possibilité d'un réajustement du portefeuille d'actions de la majorité des partenaires indiens et des participants étrangers à long terme. Le gouvernement canadien continuera de recommander une libéralisation dans le secteur de l'assurance et d'autres sous-secteurs des services financiers, en se fondant sur ses récents succès dans le sous-secteur de la gestion de l'actif en Inde.

Produits agricoles et produits manufacturés

L'Inde maintient un grand nombre de restrictions en rapport avec sa balance des paiements (la « liste de produits interdits »), qui visent les denrées agricoles et les produits manufacturés. La liste comprend des produits interdits (les abats et le suif, par exemple) et des produits contrôlés à l'égard desquels une licence d'importation est exigée. Un grand nombre de ces articles ont été retirés de la liste dans le cadre du budget de 1997. En 1998, la première tranche d'articles régis par les accords bilatéraux a été retirée des restrictions aux importations et, plus tard au cours de l'année, un certain nombre d'autres produits agricoles ont été libérés, dont de nombreuses graines oléagineuses. Les droits de douane de 14,4 p. 100 appliqués aux importations de pois et de légumineuses à graines comestibles ont été entièrement éliminés le 23 novembre 1998. Les droits supplémentaires spéciaux de 4 p. 100 sur les importations d'huiles comestibles ont été annulés.

Par la suite, le budget central de 1999 retirait environ 1 000 produits de consommation de la liste restrictive et les plaçait sous un régime de licence générale automatique. Dans le secteur agroalimentaire, jusqu'à 50 p. 100 des intrants de la production axée sur l'exportation peuvent être vendus sur le marché intérieur, comparé à la limite de 20 p. 100 dans les autres secteurs, ce qui encourage les investissements étrangers dans le secteur alimentaire.

Comme il l'a annoncé le 10 janvier 2000, le gouvernement de l'Inde a accepté d'abolir les restrictions quantitatives et les exigences d'octroi de permis d'importation sur un total de 1 429 produits agricoles, textiles et de consommation. L'accord fait suite à la décision prise le 23 août 1999 par l'Organe d'appel de l'OMC en faveur des États-Unis dans l'affaire contestant la conformité aux règles de l'OMC des restrictions quantitatives maintenues par l'Inde en raison de problèmes de balance des paiements. Sept cent quatorze lignes tarifaires seront éliminées d'ici avril 2000 et les 715 autres lignes tarifaires seront éliminées graduellement d'ici avril 2001. Les bienfaits de l'élimination de ces restrictions devraient revenir à tous les partenaires commerciaux de l'Inde, y compris le Canada, puisqu'en vertu des règles de l'OMC, les résultats devraient être appliqués selon le principe de la NPF. Le Canada surveille les progrès à cet égard.

En 1997, des représentants du gouvernement canadien ont eu des discussions avec le gouvernement indien sur le problème de l'accès aux marchés pour le bétail canadien, les embryons vivants et les semences bovines. Jusqu'à présent, les protestations du Canada sont restées sans écho, mais nous continuerons cependant de considérer ce problème comme une priorité.

De plus, en raison de son manque de transparence, le régime d'attribution des licences se prête à des décisions incohérentes et au contournement des règles. Le but avoué du régime est de protéger les entreprises indiennes dans des secteurs vulnérables tels que l'agriculture et les produits alimentaires. En l'absence presque totale de concurrence sur le marché, ces politiques ont pour effet de favoriser l'inefficacité aussi bien dans les entreprises locales du secteur privé que dans les entreprises d'État, si bien que la qualité et la quantité des produits mis à la disposition des consommateurs sont

limitées. Les droits de douane restent par ailleurs élevés sur de nombreux produits alimentaires et autres articles de consommation.

Investissement

L'Inde a entrepris en 1991 une série de réformes en profondeur axée sur la libéralisation des investissements étrangers et la simplification du processus d'approbation. Avant cette date, les sociétés devaient importer leur technologie pour avoir accès aux marchés de l'Inde. Même si on impose encore certaines restrictions aux investisseurs, le nombre de secteurs qui ne sont plus soumis à des approbations, ou pour lesquels des limites d'approbation ont été levées, a augmenté rapidement ces dernières années. Les mouvements des IED en Inde ont affiché une croissance spectaculaire; ils sont passés de moins de 300 millions de dollars, en 1992-1993, à plus de 4,2 milliards de dollars en 1997-1998. Les investissements canadiens directs en Inde sont toujours modestes, mais ont quand même atteint 226 millions de dollars en 1998, par rapport à 119 millions de dollars en 1997.

Selon la politique en vigueur, les investissements étrangers peuvent être approuvés automatiquement ou par le gouvernement. Les investisseurs étrangers qui utilisent la voie automatique pour proposer des IED ne sont soumis à aucune approbation gouvernementale. En décembre 1999, l'approbation automatique était donnée pour les investissements représentant jusqu'à 50 p. 100 du capital pour 3 catégories d'industrie, jusqu'à 51 p. 100 pour 21 catégories et jusqu'à un maximum de 74 p. 100 pour 9 catégories. De plus, les capitaux étrangers pouvant atteindre jusqu'à 100 p. 100 sont autorisés automatiquement dans les secteurs suivants : production d'électricité, transmission et distribution; construction et entretien des routes, des autoroutes, des ponts routiers, des routes à péage, des tunnels routiers et des ports. Ces règles sont constamment revues et on peut s'attendre à d'autres modifications à court et à moyen terme visant à soutenir des niveaux plus élevés d'investissements étrangers dans de plus en plus de secteurs. La participation étrangère au capital-actions dans les secteurs qui n'ont pas été susmentionnés, ainsi que dans les secteurs qui sont admissibles à l'approbation automatique, mais pour lesquels les limites ont été dépassées, devront obtenir l'approbation du Conseil de la promotion de l'investissement étranger. Un ensemble d'autres mesures ont été mises en place pour faciliter l'investissement à l'intérieur du pays, notamment la libéralisation des exigences en matière de devises et de formalités administratives, la simplification des formalités d'approbations non automatiques des IED et l'ouverture des IED dans le secteur des services financiers non bancaires incluant les entreprises de cartes de crédit.

Les sociétés indiennes non résidentes et les personnes morales étrangères appartenant en majorité à des sociétés indiennes non résidentes peuvent être contrôlées exclusivement par des étrangers dans tous les secteurs, sauf ceux réservés aux secteurs publics (par exemple, les industries de la défense, de l'énergie atomique, du transport ferroviaire, du charbon et du lignite). La politique en matière d'investissement en vigueur n'exige aucun contenu local pour les investissements actuels et nouveaux. Cependant, dans certains secteurs de produits de consommation (par exemple, l'automobile), le gouvernement indien exige que la partie intéressée étrangère signe un protocole d'entente afin d'assurer une entrée nette de capitaux propres étrangers. Ces capitaux doivent satisfaire à l'exigence à cet égard pour les biens d'équipement importés.

En novembre 1997, l'Inde annonçait la mise en place de règles particulières s'appliquant à tous les nouveaux investissements étrangers dans le secteur de l'automobile en Inde. En vertu de cette politique, les coentreprises nouvelles et existantes qui cherchent à importer des pièces non assemblées ou des pièces automobiles doivent signer un protocole d'entente normalisé avec le gouvernement indien comprenant plusieurs exigences en matière d'investissement en actions minimales, de contenu local, d'obligations relatives à l'exportation et d'équilibre au niveau des devises étrangères. Avant l'adoption de cette politique, les investisseurs du secteur de l'automobile devaient, de façon ponctuelle, signer un protocole d'entente.

Les négociations entre le Canada et l'Inde en vue de la signature d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger se poursuivent.

ASIE DU SUD-EST

La crise financière en Asie a eu une incidence majeure sur les dix économies de l'Asie du Sud-Est, ce qui aura des répercussions sur nos relations commerciales à court et à moyen terme. En tant que groupe, l'Asie du Sud-Est représentait 1,91 milliard de dollars d'exportations de marchandises canadiennes en 1999 (une diminution de 4,6 p. 100 par rapport à 1998) et 6,96 milliards d'importations (une augmentation de 6,4 p. 100). Les travaux

portant sur l'Accord de libre-échange asiatique (ALEA) évoluent lentement et offriront tôt ou tard de nouveaux débouchés dans la région. Notre objectif est de positionner les entreprises canadiennes de manière qu'elles soient prêtes à tirer parti de la relance d'une Asie du Sud-Est extrêmement compétitive au cours des deux à quatre prochaines années. L'Asie du Sud-Est comprend les dix pays suivants : Indonésie, Malaisie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam, Brunéi, Myanmar (Birmanie), Cambodge et Laos.

Indonésie

Aperçu

En 1999, la valeur des exportations de marchandises du Canada vers l'Indonésie s'élevait à 528 millions de dollars et la valeur totale de nos importations était de 865 millions de dollars. Le nouveau Cabinet indonésien en place devrait toutefois favoriser la libéralisation de ses relations commerciales et mettre en place le programme de réforme économique du Fonds monétaire international (FMI).

Résultats obtenus en 1999

- Le Canada a maintenu sa part du marché pour les ventes de blé, en dépit des politiques de subventions abusives des économies concurrentes, en particulier celles des États-Unis.
- L'ambassade du Canada continue d'encourager les autorités douanières indonésiennes à accroître la transparence.
- Le gouvernement indonésien a mis en vigueur de nouveaux règlements permettant une plus grande participation étrangère dans le secteur des banques commerciales. Les investisseurs étrangers peuvent maintenant posséder jusqu'à 99 p. 100 des actions d'une banque donnée.
- Les tarifs sur les produits agricoles non alimentaires ont été réduits.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- maintenir un accès équitable pour les ventes de blé, malgré la concurrence féroce des fournisseurs américains qui a provoqué une désorganisation du marché et l'attribution de subvention de la farine de l'UE destinée au marché indonésien;
- continuer d'encourager le gouvernement indonésien à veiller à ce que les exportateurs canadiens ne soient pas confrontés à une augmentation des coûts due à des retards inacceptables ou à des frais inutiles dans les ports indonésiens; les efforts de facilitation du commerce multilatéral (en particulier dans le cadre de l'APEC) peuvent apporter une aide essentielle à cet égard;
- suivre de près la mise en œuvre par l'Indonésie des engagements qu'elle a pris dans le cadre du programme de réforme et de restructuration économique et financière du FMI;
- suivre l'évolution des négociations de l'ALEA et encourager les membres de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est à permettre plus de transparence, en particulier en ce qui a trait aux règles d'origine.

Investissement

Les investissements canadiens directs ont baissé légèrement, étant passé de 2 milliards de dollars en 1997 à 1,9 milliard de dollars en 1998. L'Indonésie a cherché activement à obtenir des investissements étrangers pour se remettre de la crise économique qui l'a récemment assaillie. Plusieurs nouveaux règlements ont été adoptés en 1998 et en 1999 afin de faciliter l'entrée des entreprises étrangères et du capital au pays, et à atténuer les répercussions du repli des investissements.

En dépit de ces changements, les investisseurs canadiens continuent de faire face à nombreux obstacles pour pénétrer sur le marché indonésien, notamment un système juridique complexe et exempt de transparence qui ne prévoit pas de recours efficient ou obligatoire pour régler les différends en matière de commerce. Des efforts ont été faits et le pays a, en outre, adopté des lois sur la faillite, sur les antimonopoles et la sécurité fiduciaire, mais un appareil judiciaire officiel devrait être mis en place pour assurer la mise en œuvre de ces mesures. Les entreprises canadiennes sont toujours confrontées à des formalités fastidieuses et à des délais avant d'obtenir les permis nécessaires à l'implantation de leurs programmes d'investissement. Un nombre restreint de secteurs sont fermés à l'investissement étranger, notamment la pêche en eau douce, les forêts, les transports publics, la radiodiffusion, le cinéma et les cliniques médicales.

En mai 2001, l'Indonésie adoptera une nouvelle loi sur l'autonomie régionale. Cette loi est une tentative audacieuse du gouvernement indonésien visant à décentraliser tous les éléments de son économie, à l'exception du système monétaire, de la défense, de la politique étrangère et des affaires de nature judiciaire. En conséquence, les approbations relatives à l'investissement ne seront plus

accordées au niveau national, ce qui a soulevé nombre de questions quant à la capacité des gouvernements régionaux de régler ces questions. Au début, cette décentralisation peut jeter la confusion mais au bout du compte elle devrait permettre aux sociétés tant étrangères que locales de faire plus facilement des investissements.

Le gouvernement canadien encourage depuis longtemps l'investissement en Indonésie; il met à la disposition des investisseurs des conseillers qui travaillent au sein du ministère de l'Investissement/de l'Agence de coordination des investissements et dans d'autres endroits sous la gouverne du Bureau de promotion du commerce Canada–Indonésie. Ces conseillers et d'autres conseillers financiers canadiens installés en Indonésie concentrent actuellement leurs efforts sur la stimulation des investissements du secteur manufacturier canadien conformément à l'intérêt manifesté par l'Indonésie de diversifier son économie au-delà de sa dépendance à l'égard du pétrole et du gaz. Comme la situation se stabilise et que les obstacles aux titres de placement diminuent, on s'attend à une reprise des investissements canadiens au pays.

THAÏLANDE

Aperçu

Jusqu'à récemment, la croissance de l'économie thaïlandaise était l'une des plus rapides du monde. Cependant, en juillet 1997, la crise économique s'est traduite par une baisse de 50 p. 100 de la valeur du baht thaïlandais par rapport au dollar américain, par un changement de gouvernement et par un ensemble de mesures de sauvetage du FMI atteignant 17,2 milliards de dollars américains, qui s'accompagnaient au départ de toute une série de coupures des dépenses, qui ont été assouplies, puis remplacées par un ensemble important d'incitatifs visant à permettre à l'économie de reprendre sa vitesse de croisière. En 1998, l'économie a subi un repli d'environ 9 p. 100, mais on s'attend à un redressement de l'économie, qui devrait atteindre une croissance de 3 p. 100 en 1999. Bien que la Thaïlande ait toujours des défis majeurs à relever, notamment liés à la situation très précaire de son secteur financier, ses perspectives à moyen et à long terme restent positives, tout particulièrement parce qu'elles s'accompagnent d'une législation qui doit apporter des réformes supplémentaires.

En 1999, les exportations canadiennes de marchandises atteignaient 292 millions de dollars (une diminution de 2,7 p. 100 par rapport à 1998), pendant que la Thaïlande exportait 1,51 milliard de dollars au Canada (une augmentation de 18,5 p. 100). La Chambre de commerce Thaïlande–Canada de Bangkok, forte de 160 membres, témoigne de la solidité des intérêts commerciaux bilatéraux.

Résultats obtenus en 1999

- En octobre 1999, le Parlement thaïlandais adoptait des modifications à la loi sur les entreprises étrangères, qui atténuent de façon appréciable les restrictions imposées aux sociétés étrangères qui font des affaires en Thaïlande en établissant des classifications à trois paliers : les investissements étrangers sont prohibés dans les industries inscrites sur la liste A, qui comprend notamment tous les médias; les industries de la liste B doivent obtenir l'approbation du Cabinet pour recevoir de tels investissements sous réserve que les Thaïlandais possèdent un minimum de 40 p. 100 du capital nominal de la société et représentent 40 p. 100 des membres au conseil d'administration (la liste B comprend les entreprises dans les domaines de la culture, des arts, de l'environnement ou des ressources naturelles); les industries de la liste C comprennent les services juridiques et de comptabilité et autres entreprises dans lesquelles les Thaïlandais ne font pas directement concurrence avec les entreprises étrangères et doivent obtenir une approbation du ministère du Commerce fondée sur des questions de sécurité nationale, la tradition, la conservation des ressources et la protection de l'environnement.
- En août 1999, la Thaïlande, en réponse à l'observation faite par le Canada, a abaissé le taux des droits de douane sur le tourteau de colza canola à 5 p. 100 (auparavant 10 p. 100), taux maintenant comparable à celui appliqué au tourteau de soja importé des États-Unis. En outre, la Thaïlande a réduit le taux des droits de douane sur les produits de la luzerne, qui passe d'un 30 p. 100 inabordable à 5 p. 100.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- tenter d'obtenir une réduction du taux des droits de douane applicables aux pois fourragers afin qu'il atteigne un niveau comparable à celui des autres produits fourragers;
- s'efforcer d'aborder la question de la limite à 49 p. 100 des participations étrangères au capital des entreprises conjointes;
- accélérer les approbations pour les bureaux régionaux qui s'établissent à Bangkok;

- s'efforcer d'éliminer les exigences de contrepartie dans le cadre des projets de marché public dépassant 500 millions de bahts (25 millions de dollars), qui créent des problèmes de transparence;
- veiller à la pleine application et à l'exécution par la Thaïlande des règles de propriété intellectuelle, conformément à ses obligations en vertu des règles de l'OMC;
- demander l'abolition des règles de contenu local sur les automobiles et les pièces, qui empêchent les fournisseurs étrangers de pièces de participer pleinement au secteur de l'automobile;
- chercher une réduction des taux des droits de douane applicables aux produits en papier à valeur ajoutée de même qu'à la bière et aux spiritueux.

Vietnam

Aperçu

En 1999, les exportations du Canada à destination du Vietnam atteignaient un total de 47 millions de dollars (une diminution de 13,2 p. 100 par rapport à 1998). Ces chiffres sont très modestes parce que le PIB du Vietnam n'est que de 300 dollars américains par habitant et que le Vietnam dépend de montants importants d'aide (2,4 milliards de dollars américains en 1998) de la communauté internationale des donneurs d'aide. De plus, le Vietnam n'a pas encore réformé son marché pour permettre une expansion du commerce et de l'IED. Le régime de politique commerciale du Vietnam est actuellement examiné par le groupe de travail de l'OMC qui supervise le processus d'accession du pays. Comme le mémorandum initial du Vietnam diffusé en octobre 1996 avait besoin d'une révision importante, le processus d'examen n'a commencé qu'en 1998. Deux réunions du groupe de travail ont eu lieu, ce qui a permis au Canada de souligner le besoin de transparence. L'accession du Vietnam sera un processus long et ardu, le cadre juridique du Vietnam étant en contradiction avec un grand nombre de ses obligations futures dans le cadre de l'OMC. Le Canada continuera de veiller à ce que le Vietnam respecte ses obligations dans le cadre de l'APEC et, dans l'avenir, de l'OMC.

Résultats obtenus en 1999

- En juillet 1999, un accord commercial a été conclu entre le Vietnam et les États-Unis pour normaliser les relations commerciales selon le principe autrefois connu comme le statut de la NPF. Il n'est cependant pas sûr que cet accord sera ratifié par l'un ou l'autre pays à court terme ce qui est regrettable puisqu'il est considéré comme une étape importante de l'accession éventuelle du Vietnam à l'OMC.
- En août 1999, la Chinfon-Manulife Insurance Company a lancé ses activités au Vietnam. Cette coentreprise entre la Financière Manuvie de Toronto et un conglomérat taïwanais constitue le premier permis en matière d'investissement délivré par le Vietnam à une entreprise appartenant à des intérêts étrangers du secteur de l'assurance-vie. Cet événement envoie un message positif à la communauté internationale sur l'ouverture du marché des services financiers vietnamien et constitue un fait mémorable pour le Canada puisque c'est une entreprise canadienne qui fut la première à obtenir un permis.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- soutenir (dans le cadre de l'APEC et à l'occasion du processus d'accession à l'OMC) tous les efforts déployés par le Vietnam pour ouvrir le marché à la libre circulation des produits et des services, et pour l'établissement d'un régime d'investissement étranger plus favorable.

Malaisie

Aperçu

En 1999, les exportations canadiennes de marchandises vers la Malaisie s'élevaient à 409 millions de dollars, une diminution de 13,7 p. 100, et les importations, à 2,06 millions de dollars, une augmentation de 3 p.100. La Malaisie a une économie de marché relativement ouverte et les exportateurs canadiens n'ont été confrontés à aucun obstacle majeur à l'accès aux marchés. Le gouvernement a annoncé un relâchement temporaire des restrictions à la propriété étrangère et a fait une « offre spéciale » en vertu de laquelle il n'y avait pas de restriction à la propriété étrangère pour les sociétés qui investissaient avant le 31 décembre 1999. Auparavant, les sociétés devaient exporter plus de 80 p. 100 de leur production pour pouvoir appartenir à 100 p. 100 à des intérêts étrangers; sinon, le capital devait être détenu à 50 p. 100 par des Malaisiens, dont 30 p. 100 par des Bumiputras (Malais).

En septembre 1998, s'écartant soudainement de sa politique de marché libre, la Malaisie a imposé des mesures de contrôle des changes. Même si ces mesures visaient principalement des courtiers en valeurs mobilières, elles s'accompagnent d'un régime réglementaire qui aura également des répercussions pour les exportateurs, les importateurs et d'autres gens d'affaires et voyageurs. Le 1er septembre 1999, ces contrôles ont été relâchés, et même si une certaine fuite des capitaux a suivi, elle a été modeste. À la suite de cela, le gouvernement malaisien a tenté de simplifier son régime de retenue d'impôt à la source affectée au rapatriement des fonds de la Malaisie en vue d'encourager les nouveaux investisseurs étrangers avant les élections nationales qui se sont tenues le 29 novembre 1999 et qui ont permis à l'ancien gouvernement de reprendre le pouvoir avec une majorité. En vertu du nouveau régime, les investissements qui sont restés dans le pays plus d'un an peuvent, semble-t-il, être rapatriés sans être imposés, tandis que les placements de fonds retirés à l'intérieur d'une année seront sujets à une retenue d'impôt à la source de 10 p. 100 sur les profits.

Le gouvernement malaisien veut consolider son secteur bancaire en réduisant le nombre d'institutions financières dans le pays de 52 à 6. Cette démarche n'est pas régie par une loi, mais plutôt par la Banque centrale qui, sur une base à participation volontaire accompagnée d'encouragements, incite les banques plus petites à se fusionner à des banques d'ancrage choisies. Cela a soulevé des problèmes compréhensibles de compatibilité et d'acceptation des limites proposées sur le nombre d'institutions, mais le pays est confiant que la Banque centrale, influente sur les banques criblées de dettes, pourra rationaliser de manière significative ce secteur. On s'attend à ce que le gouvernement accorde en retour au secteur bancaire un allégement appréciable de sa dette pour s'être soumis à la restructuration. Il est toujours question d'apporter d'autres réformes en profondeur dans le système bancaire afin d'assurer une gestion des prêts plus professionnelle.

L'économie malaisienne se remet bien et il est prévu qu'elle affichera une croissance du PIB de près de 5 p. 100 en 1999 lorsque les statistiques finales seront diffusées (une augmentation par rapport à une croissance négative de 7,5 p. 100 en 1998). Les prévisions de 2000 annoncent une autre augmentation d'environ 5 p. 100. Comme la croissance est en grande partie attribuable à un retour des exportations et aux dépenses publiques, le gouvernement a indiqué que dans son prochain budget, il favorisera les dépenses à la consommation en prévoyant des allégements fiscaux et des stimulants pour encourager le crédit à la consommation.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- suivre la législation sur la propriété intellectuelle nouvellement établie, pour soutenir le développement du super-corridor multimédia (il y a encore des problèmes à régler en ce qui concerne l'exécution des lois sur les droits d'auteur et la propriété intellectuelle); surveiller les mesures de contrôle des changes mises en place en septembre 1998, afin d'en évaluer l'incidence sur les sociétés canadiennes;
- se prononcer en faveur de la restructuration et de la recapitalisation des institutions financières malaisiennes en vue d'une libéralisation des marchés pour les institutions financières canadiennes;
- demander l'abrogation des nouvelles politiques d'« achat malaisien » du gouvernement.

SINGAPOUR

Aperçu

L'économie de Singapour étant parmi les plus libres du monde, il y a peu d'obstacles aux exportations canadiennes. En 1999, les exportations canadiennes à Singapour se sont élevées à 339 millions de dollars, une diminution de 10 p. 100, et les importations en provenance de Singapour ont augmenté de 6,2 p. 100 pour totaliser 1,25 milliard de dollars. Singapour continue d'offrir des possibilités intéressantes pour les exportateurs canadiens de produits, de services et de technologies. Occupant déjà une position de plaque tournante des transports de la région, Singapour fait des investissements importants dans le but de se positionner comme centre de télécommunications et comme centre financier, et consacre une partie importante de son budget à la santé et à l'éducation.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- encourager les coentreprises avec les sociétés de Singapour dans les secteurs de l'information, des communications et des technologies de la fabrication;
- envisager la réouverture de négociations sur les services aériens avec Singapour, dans le but de développer le commerce et le tourisme et les voyages entre les deux pays si l'évolution de l'industrie canadienne du transport aérien le permet.

Investissement

L'IED de Singapour au Canada a augmenté de façon substantielle, passant de 213 millions de dollars en 1997 à 471 millions en 1998. L'investissement direct canadien à Singapour est pour sa part demeuré relativement stable (2,24 milliards en 1997 comparativement à 2,20 milliards en 1998). La majeure partie de l'investissement direct canadien est sous forme de bureaux régionaux, principalement dans les secteurs de services comme les opérations bancaires et d'autres services financiers. Singapour a établi un fonds technologique de 1 milliard de dollars américains auquel des firmes du secteur privé peuvent avoir accès pour développer de nouveaux produits pourvu que 30 p.100 de l'entreprise soit propriété singapourienne.

PHILIPPINES

Aperçu

Suite au repli de 1998 découlant de la crise économique asiatique, le commerce de marchandises entre le Canada et les Philippines s'est passablement rétabli en 1999. Les exportations ont augmenté de 15,6 p. 100 et se sont chiffrées à 287 millions de dollars, alors que les importations augmentaient de 9 p. 100 pour totaliser 1,04 milliard de dollars. Le peso s'est stabilisé; les prévisions quant à la croissance du PIB en 1999 s'établissaient entre 1 et 3 p. 100; on s'attendait à ce que l'inflation chute pour atteindre 7,5 p. 100 d'ici la fin de l'année.

Ces dernières années, les Philippines sont devenues un marché pour une grande variété de produits et de services canadiens, dont les articles agroalimentaires, la machinerie et les équipements, les engrais et autres produits de base, les services financiers, les services liés au génie ainsi que d'autres services aux entreprises et services professionnels. Au cours du mandat du président Ramos (qui a pris fin au milieu de l'année 1998), un programme de libéralisation délibérée et générale du commerce et de l'économie a été entrepris. Ce programme se poursuit, peut-être d'une façon moins rigoureuse, sous le gouvernement du nouveau président Estrada.

Résultats obtenus en 1999

- La nouvelle administration Estrada a pris un engagement envers une libéralisation économique qui comprend une diminution des barrières tarifaires, l'élimination des barrières non tarifaires et la déréglementation de secteurs clés, tels que les télécommunications.

Accès au marché — priorités du Canada en l'an 2000

- presser le pays à remplir ses engagements envers la libéralisation économique, notamment l'adoption de programmes fermes favorisant les investissements étrangers dans le secteur du commerce de détail et la privatisation du secteur de l'énergie;
- réduire les nouveaux droits imposés à titre de mesure de protection pour certaines industries dans le sillage de la crise économique asiatique;
- faire avancer les dossiers sur des enjeux particuliers relatifs aux droits de propriété intellectuelle, à l'administration des droits de douane, aux évaluations en douane et aux marchés publics aux Philippines.

7. *Ouverture sur d'autres marchés importants*

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Australie

Aperçu

Les importations australiennes en provenance du Canada totalisaient 915 millions de dollars en 1999, une diminution de 3,7 p. 100, alors que les importations canadiennes en provenance de l'Australie ont diminué de 6,5 p. 100 pour atteindre 1,21 milliard de dollars, soit un total pour les deux pays de 2,13 milliards de dollars. Les ventes canadiennes en Australie continuent d'être axées sur les produits entièrement manufacturés, ce par quoi elles ressemblent davantage aux ventes destinées aux États-Unis qu'à celles qui sont acheminées vers n'importe quel autre marché de la région Asie-Pacifique.

Il y a des affinités naturelles entre le Canada et l'Australie, qui découlent de la similarité des régimes juridiques et réglementaires des deux pays, de leurs structures fédérales comparables et de rapports commerciaux qui remontent à plus de 100 ans. La plupart des échanges commerciaux entre les deux pays se déroulent au taux NPF et comprennent des quantités importantes de produits importés en franchise de droits de douane.

Au 1er juillet 1998, la plupart des taux NPF se situaient à 5 p. 100 ou au-dessous. Cependant, il reste encore certains taux de l'ordre de 25 à 30 p. 100, par exemple sur les automobiles, les textiles, les vêtements et les chaussures. Certaines mesures non tarifaires importantes nuisent à l'accès aux marchés, en particulier les exigences sanitaires et phytosanitaires sévères qui ont été imposées par l'Australian Quarantine and Inspection Service. La plupart des importations de produits de pêche, viandes, animaux vivants, fruits, légumes et produits alimentaires sont confrontées à des mesures de restriction, qui vont de l'approbation antérieure aux retards prolongés en quarantaine (ce qui touche les bovins reproducteurs canadiens pour la production de lait et de viande, et les autruches) jusqu'aux interdictions pures et simples (saumon frais, réfrigéré et congelé). D'autres mesures concernant l'accès au marché des produits et services canadiens comprennent les normes de produits, les pratiques des marchés publics (qui varient selon les secteurs et selon le palier de gouvernement) et les lois concernant les recours commerciaux (l'Australie fait partie des utilisateurs les plus fervents de mesures antidumping et de droits compensateurs).

Le Canada et l'Australie ont également annoncé une déclaration commune sur le commerce électronique

mondial qui exprime clairement une vision partagée et un programme de collaboration pour favoriser la croissance du commerce électronique mondial.

Résultats obtenus en 1999

- L'Australie a convenu, dans l'attente de la mise en œuvre d'une décision de l'OMC, d'accorder un accès partiel aux produits du saumon non cuits.

Faciliter l'accès aux marchés des produits

Saumon

Depuis 1975, l'Australie interdit l'importation de saumon frais, réfrigéré et congelé, invoquant des risques à la santé. Le Canada estime que cette interdiction n'a pas de fondement scientifique. En juin 1998, un groupe spécial de règlement des différends de l'OMC a conclu que l'interdiction australienne ne reposait pas sur une évaluation des risques, qu'elle était maintenue sans preuve scientifique et qu'elle reflétait une distinction arbitraire et injustifiée quant aux niveaux de protection conduisant à une restriction commerciale déguisée, en violation de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (l'Accord SPS). En octobre 1998, l'Organe d'appel a confirmé les constatations du groupe spécial. À la suite de l'arbitrage, l'Australie avait jusqu'au 6 juillet 1999 pour mettre en œuvre les décisions.

L'Australie n'a pas respecté l'échéance du 6 juillet mais elle a annoncé, le 19 juillet, de nouvelles politiques d'importation du poisson qui, soutient-elle, mettent en application les décisions de l'OMC. De l'avis du Canada, les nouvelles politiques australiennes d'importation du poisson sont inutilement restrictives au plan commercial et elles ne sont pas conformes aux obligations souscrites par l'Australie à l'égard de l'OMC. Un groupe spécial de l'OMC a été constitué pour déterminer si les politiques d'importation du poisson annoncées le 19 juillet sont conformes à l'Accord SPS.

Parallèlement au processus de l'OMC et afin de faciliter le commerce partout où c'est possible, le Canada et l'Australie ont entrepris des discussions techniques après que l'Australie eut annoncé ses nouvelles politiques d'importation du poisson. En octobre 1999, le Canada a informé les exportateurs qu'un accord était intervenu sur un certificat intérimaire de salubrité du poisson permettant d'exporter en Australie du saumon du Pacifique sauvage canadien, sous réserve de certaines exigences quant à la forme du produit. En décembre 1999, le certificat intérimaire de salubrité du poisson a été révisé pour inclure le saumon d'élevage canadien sous réserve des mêmes exigences. L'Australie exige que les produits soient « prêts à consommer », c'est-à-dire des darnes de moins de 450 grammes ou des filets dépouillés sans restriction de poids ou des filets non dépouillés de moins de 450 grammes ou des poissons éviscérés, étêtés de moins de 450 grammes ou des produits davantage transformés. Les produits qui ne sont pas prêts à consommer doivent être transformés dans une installation australienne agréée par l'Australian Quarantine and Inspection Service. Le Canada a clairement indiqué à l'Australie que le certificat intérimaire de salubrité du poisson était sans préjudice de la position prise par le Canada à l'OMC, et que les exigences australiennes en matière d'importation de poisson continuent d'être inutilement restrictives au plan commercial. Le 31 janvier 2000, un groupe spécial de l'OMC a déclaré que les nouvelles politiques australiennes d'importation du poisson n'étaient pas compatibles avec les obligations prises par l'Australie dans le cadre de l'OMC. Des discussions ont eu lieu entre le Canada et l'Australie dans le but d'en arriver à une solution mutuellement acceptable, laquelle permettrait d'améliorer l'accès des exportateurs canadiens à ce marché. Malheureusement, ces discussions n'ont pas porté fruit. Le Canada attend maintenant les résultats de l'arbitrage qui déterminera quelles mesures de rétorsion il peut prendre à l'égard de l'Australie.

État actuel des aliments GM

L'Australie et la Nouvelle-Zélande continuent d'évoluer vers l'étiquetage obligatoire des aliments GM. L'Australia New Zealand Food Authority (ANZFA) a publié un projet de norme pour l'étiquetage des aliments GM, qui fait actuellement l'objet de commentaires publics. Comme cette exigence peut toucher les exportations canadiennes, la situation sera suivie de près afin de protéger les intérêts commerciaux canadiens.

ISRAËL

Trois ans après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada–Israël (ALECI), le commerce bilatéral entre les deux pays s'accroît régulièrement. Il atteignait de 707 millions de dollars en 1999 pour les produits, soit une hausse de 12,1 p. 100 par rapport à 1998. Les exportations canadiennes de marchandises vers Israël étaient de 265 millions de dollars, soit une augmentation de 23,6 p. 100 comparativement à 1998. Les entreprises canadiennes continuent de gagner du terrain dans des secteurs prioritaires tels que les télécommunications, les transports, les produits agroalimentaires, le matériel de construction, et les pâtes et papier. On note en particulier un accroissement des activités d'investissement des firmes canadiennes dans le domaine des télécommunications.

Même si les négociations en vue d'un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger n'ont fait aucun progrès, les entreprises canadiennes ne rapportent aucune difficulté sur ce marché.

Le principal facteur de croissance du commerce entre les deux pays continue d'être l'abolition d'à peu près tous les droits de douane sur les produits industriels et la réduction des droits sur de nombreux produits agricoles et agroalimentaires. En vertu de l'ALECI, le Canada et Israël poursuivent leurs discussions (trois réunions ont eu lieu au cours de la seule année 1999) portant sur la libéralisation du commerce bilatéral des produits agricoles et agroalimentaires. Les producteurs et exportateurs canadiens ont indiqué au gouvernement que les secteurs prioritaires dans lesquels le Canada devrait s'efforcer d'améliorer l'accès au marché israélien comprennent le poisson les mets préparés congelés et les fruits et légumes frais et congelés.

CISJORDANIE ET BANDE DE GAZA

Le Canada s'est engagé à promouvoir les relations commerciales et d'investissement avec les Palestiniens. L'Accord-cadre canado-palestinien de coopération économique et commerciale améliorera l'accès au marché et allégera les formalités douanières, tout en soutenant les industries émergentes dans ce marché.

Les progrès du processus de paix au Moyen-Orient simplifieront le mouvement de produits en provenance et à destination de la Cisjordanie et de Gaza. L'ouverture de l'aéroport international de Gaza et la nouvelle route sécuritaire donneront aux exportateurs un nouvel accès aux territoires palestiniens et aux autres pays arabes voisins.

ARABIE SAOUDITE

Les négociations multilatérales concernant l'accession de l'Arabie saoudite à l'OMC ont commencé en mai 1996. L'objectif sous-jacent du Canada dans les négociations bilatérales et multilatérales vise une réforme et des engagements sur l'accès aux marchés compatibles avec le rôle de l'Arabie saoudite dans le commerce et les investissements mondiaux et avec son importance pour le Canada, dont il est le premier marché d'exportation au Moyen-Orient. En 1999, 273 millions de dollars de marchandises ont été exportées dans ce pays, une diminution de 10,4 p. 100 par rapport à 1998. L'IED canadien en Arabie saoudite se chiffre à 6 millions de dollars et le potentiel d'investissement est élevé, étant donné l'annonce par l'Arabie saoudite de nouvelles exigences pour les investissements dans le secteur de la production et de la transmission d'électricité (160 milliards de dollars au cours des 25 prochaines années), des télécommunications (8 milliards de dollars au cours des 10 prochaines années) et du gaz naturel (5,5 milliards de dollars au cours des 5 prochaines années). On a confié au Conseil économique suprême nouvellement créé un mandat clair: il doit élaborer des règlements en matière d'investissement étranger qui permettent d'attirer les investisseurs, d'éliminer les dépenses gouvernementales inutiles, de trouver de nouvelles sources de revenu gouvernemental et de réduire la bureaucratie gouvernementale.

Le groupe de travail de l'OMC sur l'accession de l'Arabie saoudite a fait d'énormes progrès dans son examen du régime de commerce extérieur de l'Arabie saoudite et se prépare maintenant à passer à l'élaboration des modalités de l'accession. La sixième réunion du groupe de travail a eu lieu en septembre 1999 et avait pour but de discuter de questions touchant les obstacles techniques au commerce, les permis d'importation, les évaluations de douane et la propriété intellectuelle. Les membres du groupe ont souligné qu'il était important que l'Arabie saoudite fournisse des exemplaires de ses projets de règlement et de loi dans ces domaines.

Les négociations, aussi bien bilatérales que du groupe de travail, se poursuivront en 2000. Même si l'Arabie saoudite a amélioré de façon notable ses offres d'accès au marché, le Canada continuera de demander, dans le cadre des négociations, une baisse des taux tarifaires pour les exportations agricoles et industrielles clés telles que les céréales, le poisson, les produits du bois, le papier et l'équipement médical. Le Canada cherche également à obtenir l'acceptation par l'Arabie saoudite des accords zéro-zéro existants, de l'ATI et de l'Accord pharmaceutique, de même que la consolidation de ses tarifs douaniers et son adhésion à l'AMP. Dans le domaine des services, le Canada s'efforce d'obtenir un accès plus ouvert et prévisible pour ses fournisseurs de services dans des secteurs clés tels que les télécommunications, les services professionnels, les services financiers et d'autres services aux entreprises. Pour les engagements de services horizontaux, le Canada aimerait voir des améliorations dans l'offre de services de l'Arabie saoudite concernant les types et le niveau autorisés de présence commerciale étrangère, et la possibilité pour des personnes agissant à titre individuel ou en tant que représentants de sociétés canadiennes de services d'être admises en Arabie saoudite de façon temporaire pour fournir des services.

Afrique du Sud

L'Afrique du Sud reste le principal partenaire commercial du Canada dans l'Afrique du sud du Sahara. En 1999, la valeur totale des exportations canadiennes de marchandises dirigées vers ce marché atteignait 235 millions de dollars, soit 24,2 p. 100 de moins qu'en 1998. Le Canada accorde le bénéfice du tarif de préférence général à l'Afrique du Sud depuis 1994. En 1999, la valeur des importations canadiennes provenant de l'Afrique du Sud s'élevait à 487 millions de dollars, soit une diminution de 5,2 p. 100 par rapport à 1998. L'investissement bilatéral demeure modeste, mais les investissements canadiens directs en Afrique du Sud ont quand même totalisé plus de 400 millions de dollars en 1998, augmentant de 520 millions de dollars dans les neuf premiers mois de 1999. L'investissement à l'intérieur du pays par l'Afrique du Sud a aussi augmenté ces derniers mois pour atteindre plus de 350 millions de dollars, dont la plupart dans les opérations minières.

L'ECCI conclue en septembre 1998 prévoit un cadre pour élargir le dialogue en matière de commerce et d'investissement, sur les plans bilatéral et multilatéral. Il établit un groupe consultatif, composé de hauts fonctionnaires, qui se réunira une fois tous les 18 mois. Ce groupe consultatif examinera les occasions de commerce et d'investissement et s'attaquera aux obstacles enfreignant l'accès aux marchés que peuvent rencontrer l'un ou l'autre pays. L'ECCI établit également un cadre pour favoriser la formation des spécialistes en politique commerciale de l'Afrique du Sud. Avec les négociations de l'OMC qui aboutissent dans les domaines de l'agriculture et des services, et étant donné les discussions sur le commerce en cours entre l'Afrique du Sud et l'UE et les voisins de la Communauté pour le développement de l'Afrique australe, les consultations dans le cadre de l'ECCI offriront un forum qui améliorera notre coopération sur les questions de commerce multilatéral et permettra d'obtenir des renseignements inédits sur les développements qui peuvent toucher les intérêts canadiens en matière de commerce et d'investissement en Afrique du Sud.

Le Canada a également signé un accord de promotion et de protection de l'investissement étranger avec l'Afrique du Sud. Des discussions relatives à l'entrée en vigueur de cet accord sont en cours.

8. Sommaire des résultats obtenus au cours de 1999

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Organisation mondiale du commerce

- De nouvelles négociations dans les secteurs de l'agriculture et des services ont été amorcées. Elles visent une libéralisation progressive plus poussée du commerce.
- Les négociations d'accession ont été conclues entre les membres de l'OMC et trois pays, la Lettonie, l'Estonie et la Jordanie. Ces pays font maintenant partie des 136 membres de l'OMC.
- Le Canada a présenté une proposition officielle en vue de constituer un groupe de travail sur la biotechnologie.
- Le Canada et les autres membres de l'Accord de l'OMC pour l'élimination de droits sur les produits pharmaceutiques spécifiés ont mis en œuvre la troisième étape de réduction des droits prévue dans cet accord. Elle visait 639 produits supplémentaires, intrants de production compris.

États-Unis

- Le Comité consultatif sur l'agriculture a commencé ses activités en 1999. Il a pour mandat de chercher à aplanir les inquiétudes et à résoudre les controverses avant qu'elles ne dégénèrent en graves causes de friction bilatérales. Il fait de plus en plus systématiquement appel à la participation des provinces et des États américains.
- L'entrée de bovins d'engraissement au Canada a été facilitée grâce à l'élargissement des approbations touchant l'hygiène des animaux provenant d'États qui rencontrent certains critères à cet égard.
- Selon les nouveaux règlements en vigueur, il faut détenir un permis canadien d'exportation pour avoir accès au contingent tarifaire pour le Canada en ce qui concerne les produits contenant du sucre.
- Le Michigan a amendé sa loi sur la taxe d'affaires unique (SBT), ce qui réduira de façon significative son incidence sur l'accès des sociétés canadiennes au marché. La SBT, actuellement de 2,2 p. 100, sera supprimée à un rythme annuel de 0,1 p. 100 pendant une période de 23 ans.
- Une entente de principe a été conclue sur les principaux éléments qui permettront de résoudre les problèmes émanant des modifications apportées aux règlements américains sur le commerce international des armes (*International Trade in Arms Regulations*).

- À la suite du processus de réexamen de 15 ordonnances de longue date en matière de droits antidumping et de droits compensateurs, 7 de ces ordonnances ont été révoquées.
- Les affaires sur les mesures antidumping et les droits compensateurs visant les bovins vivants ont été conclues à l'automne de 1999 sans qu'aucun droit additionnel permanent ne soit imposé pour les bovins canadiens. En ce qui concerne la première affaire, la Commission du commerce international n'a conclu à aucun acte préjudiciable ou menace d'acte préjudiciable dans sa décision définitive; dans la deuxième affaire, le Département du commerce a conclu que les subventions se situaient au-dessous des niveaux minimaux et ne pouvaient donc donner lieu à compensation.
- Une enquête antidumping sur les importations de fils inox ne s'est pas soldée par l'application de droits supplémentaires pour les importations en provenance du Canada.
- Deux enquêtes sur des mesures de sauvegarde mettant en cause les importations de fils laminés en acier au carbone et de tubes de conduite en acier au carbone ont conclu que les importations en provenance du Canada ne portaient pas préjudice à l'industrie américaine.

Mexique

- Signature par le Canada et le Mexique d'une entente sur les services de communication par satellite afin d'en faciliter la prestation au moyen d'engins commerciaux approuvés par les deux pays.
- Signature par le Canada et le Mexique d'un protocole d'entente sur l'acceptation des données d'essai en vue de veiller à ce que les produits de télécommunications et de technologies de l'information respectent toutes les normes de sécurité requises.
- Création de nouveaux débouchés pour les services aériens entre les deux pays à la suite de la mise en œuvre définitive d'un accord sur le partage des codes de vol.
- Signature en septembre 1999 d'un protocole d'entente sur la coopération en ce qui a trait à la salubrité et à l'inspection des aliments et aux questions zoosanitaires et phytosanitaires, afin de cerner et de résoudre les problèmes relatifs à ces domaines dans le commerce bilatéral de produits agricoles et alimentaires.
- Constitution en novembre 1999 de la Société de règlement des différends en matière de fruits et de légumes, un mécanisme trilatéral non obligatoire de niveau sectoriel, destiné à résoudre les litiges commerciaux privés relatifs au commerce des fruits et des légumes à l'intérieur des pays membres de l'ALENA et entre ces pays.

Zone de libre-échange des Amériques

- Le Secrétariat administratif, sous la direction d'un Canadien, a été créé pour apporter un soutien aux négociations. Ce secrétariat est établi à Miami.
- Des progrès ont été faits dans les programmes de travail des neuf groupes de négociation et des trois autres organes de la ZLEA qui se pencheront sur les enjeux communs du commerce électronique, de la consultation de la société civile et de la participation des plus petites économies.
- Les 3 et 4 novembre 1999, les 34 ministres responsables du Commerce de l'hémisphère se rencontraient à Toronto pour évaluer le progrès des négociations. Ils ont adopté une série importante de mesures de facilitation du commerce, se sont entendus sur une déclaration à présenter à la Conférence ministérielle de l'OMC à Seattle au sujet de l'élimination des subventions à l'exportation de produits agricoles, ont demandé aux négociateurs de préparer un projet d'accord de la ZLEA d'ici avril 2001 et se sont mis d'accord sur le renouvellement du mandat du Comité sur la consultation de la société civile.

Chili

- Le 1er janvier 2000, une convention en vue d'éviter la double imposition et de prévenir l'évasion fiscale entrait en vigueur.
- Le 1er janvier 2000, un accord visant à accélérer le processus d'élimination des droits sur certains produits entrait en vigueur.
- En mai 1999, deux protocoles d'entente sur la coopération et les exportations de porc canadien au Chili ont été signés par l'ACIA et le Service chilien responsable de l'agriculture et de l'élevage.
- Le Chili a abaissé ses droits d'ouverture de dossiers de visa de 650 à 100 dollars américains.
- Le Chili continue de suspendre l'encaje.

UNION EUROPÉENNE

- En avril 1999, les producteurs de luzerne déshydratée de l'UE se sont imposé une interdiction non obligatoire de vente au Japon; les perturbations causées dans ce marché par des produits vendus à faible prix en raison de subventions de l'UE ont ainsi été atténuées.
- En avril 1999, l'UE a instauré pour un an un contingent à taux de droits réduit portant sur 4 000 tonnes de crevettes cuites et décortiquées.
- En novembre 1999, les ministres des Pêches des États membres ont accepté de renouveler le contingent à taux de droits réduit sur les crevettes cuites et décortiquées pour une période de trois ans et de le faire passer à 5 000 tonnes par année.
- En juin 1999, les autorités du Canada et de l'UE ont signé un accord autorisant l'échange d'information et la coopération dans le domaine de la politique et du droit de la concurrence.
- En septembre 1999, l'UE a réduit l'écart entre les subventions à l'exportation accordées pour l'orge et le malt.
- En septembre 1999, le Comité phytosanitaire permanent de l'UE a accepté un programme de dérogation pluriannuel qui autorisera l'importation de pommes de terre de semence canadiennes jusqu'au 31 mars 2002.
- En novembre et décembre 1999 ont eu lieu des discussions explicatives sur l'éventuelle portée de l'accord sur les vins et les spiritueux, qui favoriserait l'accès aux marchés pour les exportateurs canadiens.
- En décembre 1999, le Canada et l'UE publiaient la Déclaration conjointe sur le commerce électronique dans la société de l'information, dans laquelle ils reconnaissent les avantages éventuels, sur le plan mondial, du commerce électronique et se fixent pour objectif l'établissement d'un climat mondial dynamisant conçu pour optimiser les réalisations sociales des citoyens.

APEC

- Un accord sur des principes pouvant améliorer la politique relative à la concurrence et la réforme réglementaire a été élaboré.
- Un ARM sur l'évaluation de la conformité du matériel électrique et électronique a été élaboré.
- L'annuaire APEC des services professionnels a été terminé.
- Un site Web sur la conformité à l'an 2000 pour faciliter l'échange d'information et offrir des trousses d'outils de préparation a été élaboré.
- Une étude sur le développement du circuit alimentaire de l'APEC a été terminée.
- Une étude a été publiée sur l'adoption du commerce électronique par les PME des économies membres de l'APEC.
- Huit étapes précises pour favoriser la libéralisation complète du marché des services aériens dans la région ont été publiées.
- Le document « International Commercial Disputes: a Guide to Arbitration and Dispute Resolution in APEC Member Economies, 1999 » a été publié.
- Le document « Competition Law for Developing Countries » a été publié.
- Le *Guide des régimes d'investissement de l'APEC* a été mis à jour et republié sur support papier et sur Internet.

JAPON

- Le Japon a modifié sa loi sur les normes agricoles japonaises (JAS) permettant ainsi aux organismes étrangers d'obtenir le statut d'organismes d'homologation enregistrés et d'organismes de classification enregistrés.
- Le Japon a approuvé l'importation de toutes les variétés de tomates canadiennes et a convenu d'éliminer l'examen variété par variété pour les tomates canadiennes.
- La réforme, la déréglementation et la restructuration majeures du secteur des services financiers du Japon ont donné lieu au plus important investissement canadien qui n'ait jamais été fait au Japon.
- Une nouvelle norme sur les produits de la JAS a amélioré les conditions d'accès aux marchés pour le contreplaqué canadien.
- Le Japon a fait un pas en avant en remplaçant son système d'évaluation et d'approbation des produits fondé sur l'article 38 de sa loi sur les normes du bâtiment par un nouveau système d'organismes étrangers d'évaluation et d'organismes d'approbation reconnus.

- Le Japon adopte de plus en plus des normes internationales (ISO) pour les matériaux de construction.
- Le Japon a éliminé son programme de subvention aux produits génétiques de source laitière, ce qui améliorera l'accès aux marchés pour les semences bovines canadiennes.

Corée

- En juillet 1999, la Corée et le Canada ont signé l'Accord Canada–Corée sur le matériel de télécommunications qui place les fournisseurs de matériel de télécommunications canadiens sur le même pied que leurs concurrents américains et européens.

Inde

- En vertu de l'accord annoncé le 10 janvier 2000, les restrictions quantitatives et les exigences relatives aux permis d'importation ont été levées sur 1 429 produits agricoles, textiles et de consommation. Les restrictions quantitatives sur 714 lignes tarifaires seront éliminées d'ici avril 2000, et d'autres droits seront éliminés d'ici avril 2001.
- En octobre 1999, une nouvelle loi sur les télécommunications a été adoptée qui permettra aux fournisseurs de services de base et de services cellulaires de passer du système existant de droits de permis fixes à un régime de partage de revenu. Cela améliorera l'accès aux marchés pour les nouveaux arrivés.

Indonésie

- Le Canada a maintenu un accès équitable pour les ventes de blé, en dépit des politiques de subventions abusives des économies concurrentes, en particulier celles des États-Unis.
- L'ambassade du Canada continue d'encourager les autorités douanières indonésiennes à accroître la transparence.
- Le gouvernement indonésien a mis en vigueur de nouveaux règlements permettant une plus grande participation étrangère dans le secteur des banques commerciales. Les investisseurs étrangers peuvent maintenant posséder jusqu'à 99 p. 100 des actions bancaires.
- Les droits sur les produits agricoles non alimentaires ont été réduits.

Thaïlande

- En octobre 1999, le Parlement thaïlandais adoptait des modifications à la loi sur les entreprises étrangères, qui atténuent de façon appréciable les restrictions imposées aux sociétés étrangères qui font des affaires en Thaïlande.
- En août 1999, la Thaïlande a abaissé le taux des droits de douane sur le tourteau de colza canola à 5 p. 100 (auparavant 10 p. 100), taux maintenant comparable à celui appliqué au tourteau de soja importé des États-Unis.
- La Thaïlande a réduit le taux des droits de douane sur les produits de la luzerne, qui passe d'un 30 p. 100 inabordable à 5 p. 100.

Vietnam

- En août 1999, la Chinfon-Manulife Insurance Company a lancé ses activités au Vietnam. Cette coentreprise entre la Financière Manuvie de Toronto et un conglomérat taïwanais constitue le premier permis en matière d'investissement délivré par le Vietnam à une entreprise appartenant à des intérêts étrangers du secteur de l'assurance-vie.

Philippines

- La nouvelle administration Estrada a pris un engagement envers une libéralisation économique qui comprend une diminution des barrières tarifaires, l'élimination des barrières non tarifaires et la déréglementation de secteurs clés, tels que les télécommunications.

Australie

- L'Australie a convenu, dans l'attente de la mise en œuvre d'une décision de l'OMC, d'accorder un accès partiel aux produits du saumon non cuits.

9. *Glossaire de termes*

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

Accord sur les technologies de l'information (ATI) : Cet accord, conclu sous les auspices de l'OMC et auquel adhèrent plusieurs pays membres, prévoit l'élimination progressive des tarifs de la nation la plus favorisée applicables à de nombreux produits de technologie de l'information et de télécommunications.

Accords zéro-zéro : Fait référence à un accord sur l'accès au marché où tous les pays participants éliminent les mêmes barrières sur les mêmes produits. Bien qu'il fasse habituellement référence à une élimination de tarif, un accord zéro-zéro peut également comprendre l'élimination des barrières non tarifaires.

Adhésion : Processus par lequel un pays devient partie contractante à un accord multilatéral, comme l'OMC. Les négociations avec les parties contractantes de l'OMC, par exemple, déterminent les concessions (libéralisation du commerce) ou autres obligations particulières auxquelles un pays non membre doit s'engager avant d'avoir droit à tous les avantages qu'apporte l'adhésion à l'OMC.

AELE : Association européenne de libre-échange. À sa fondation en mai 1960, lors de la Conférence de Stockholm, elle comptait sept membres. En 1995, ils n'étaient plus que quatre (Islande, Norvège, Suisse et Liechtenstein) car les autres pays s'étaient joints à l'Union européenne.

AGCS : Accord général sur le commerce des services; première série de règles et de disciplines convenues multilatéralement et ayant force exécutoire qui ait été négociée pour le commerce international des services.

ALE : Accord de libre-échange; en particulier, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui est entré en vigueur le 1er janvier 1989.

ALECC : Accord de libre-échange Canada–Chili. Il est entré en vigueur le 5 juillet 1997.

ALECI : Accord de libre-échange Canada–Israël. Il est entré en vigueur le 1er janvier 1997.

ALENA : Accord de libre-échange nord-américain, comprenant le Canada, les États-Unis et le Mexique, entré en vigueur en janvier 1994.

Antidumping : Droits supplémentaires imposés par un pays importateur lorsque les importations sont facturées à un prix inférieur au prix demandé « normalement » sur le marché national de l'exportateur et causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur.

APEC : Mécanisme de Coopération économique Asie-Pacifique. Il est composé de 21 membres du Pacifique qui désirent accroître la coopération économique dans cette région.

Barrières non tarifaires (mesures) : Mesures ou politiques gouvernementales autres que les tarifs des douanes qui limitent ou faussent le commerce international. On peut citer comme exemples les contingents d'importation, les pratiques discriminatoires pour les marchés publics ou les mesures pour protéger la propriété intellectuelle. Ces interventions sont devenues des obstacles au commerce relativement plus évidents, alors que les tarifs des douanes ont été réduits depuis la Seconde Guerre mondiale.

Cadre intégré : Plan dirigé par l'OMC et cinq organismes multilatéraux qui a pour but de fournir aux pays les moins développés une assistance technique dans le domaine du commerce et des activités liées au commerce, ainsi que sur le plan du renforcement des capacités des personnes et des institutions.

Consolidation : L'engagement d'un pays à maintenir un niveau de tarif donné ou une autre restriction légale (par exemple, en le protégeant de tout accroissement ou changement).

Contingent : Limite explicite sur les quantités matérielles de produits déterminés qui peuvent être importés ou exportés pendant une période de temps précise, habituellement mesurée d'après le volume, mais quelquefois selon la valeur. Le contingent peut être appliqué sur une base « sélective », avec des limites variables établies selon le pays d'origine, ou sur une base globale qui ne spécifie que la limite totale et ainsi a tendance à avantager les fournisseurs les plus efficaces.

Contingent tarifaire : Droit de douane à deux volets. Les importations jusqu'à un certain niveau de contingent sont admises à un tarif de douane inférieur; les importations qui dépassent ce niveau sont admises à un tarif supérieur.

Droits compensateurs : Droits supplémentaires imposés par le pays importateur pour compenser les subventions gouvernementales dans le pays exportateur, quand les importations subventionnées causent un préjudice important à l'industrie nationale du pays importateur.

Évaluation en douane : Détermination par les fonctionnaires des douanes de la valeur des marchandises importées afin de fixer le montant des droits exigibles dans le pays exportateur. Le Code d'évaluation en douane du GATT oblige les gouvernements qui le signe à déterminer la valeur des produits importés principalement d'après leur « valeur transactionnelle », c'est-à-dire le prix qui a été ou qui sera payé pour ceux-ci.

Expropriation : Saisie de produits privés par un gouvernement étranger sans compensation juste ou raisonnable donnée en contrepartie.

GATT : Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; depuis 1947, institution multilatérale supervisant le système commercial mondial, remplacée par l'OMC en janvier 1995.

Groupe de Cairns : Coalition de 15 pays exportateurs de produits agricoles qui élabore des propositions concernant l'agriculture pendant l'Uruguay Round.

Investissement étranger direct (IED) : Capitaux engagés dans une entreprise étrangère. L'investisseur peut prendre le contrôle partiel ou total de l'entreprise. Un investisseur qui acquiert 10 p. 100 ou plus des actions d'une entreprise étrangère effectue un investissement direct.

Libéralisation : Réductions des tarifs des douanes et autres mesures qui limitent le commerce mondial, unilatéralement, bilatéralement ou multilatéralement.

NPF : Traitement de la nation la plus favorisée (article 1 du GATT 1994) exigeant que les pays ne fassent pas de distinction entre les produits en fonction du pays d'origine ou de la destination.

OCDE : Organisation de coopération et de développement économiques, composée des pays industrialisés, dont le siège est à Paris et qui est chargée d'étudier une gamme étendue de questions ayant trait à l'économie, au commerce, aux sciences et à l'éducation, ainsi que de collaborer dans ces domaines.

OMC : Organisation mondiale du commerce, établie le 1er janvier 1995 pour remplacer le Secrétariat de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce; pierre angulaire du système commercial mondial.

Organe d'appel de l'OMC : Organe indépendant composé de sept membres qui, à la demande d'une ou plusieurs parties à un différend, examine les conclusions des rapports des groupes spéciaux.

PIB : Produit intérieur brut; valeur totale des produits et des services produits par un pays.

Plan d'action commun Canada–UE : Signé le 17 décembre 1996, le Plan d'action est conçu pour resserrer les relations entre le Canada et l'UE et se compose de quatre parties, soit les relations économiques et commerciales, la politique étrangère et les questions de sécurité, les questions transnationales et l'établissement de liens.

Programme d'action d'Osaka : Adopté en 1995, le Programme d'action d'Osaka est le cadre pour la mise en œuvre de la Déclaration des dirigeants (adoptée à Bogor, en Indonésie, en 1994), selon laquelle les économies membres de l'APEC établiraient un commerce libre et ouvert dans la région d'ici 2010/2020.

Programme incorporé : Fait référence à un ensemble d'activités de l'OMC devant être entreprises à des moments différents, notamment les révisions et les négociations supplémentaires déjà inscrites dans les divers accords annexés à l'Accord de l'OMC, en plus des activités entraînées par des décisions ou des déclarations ministérielles adoptées lors de l'Acte final de l'Uruguay Round à la rencontre ministérielle de Marrakech, en avril 1994.

Propriété intellectuelle : Expression collective utilisée pour désigner de nouvelles idées, des inventions, des conceptions, des écrits, des films, etc.; la propriété intellectuelle est protégée par les droits d'auteur, les brevets, les marques de commerce, etc.

Règlement des différends : Dispositions institutionnelles dans un accord commercial qui permettent de régler les divergences de vue entre les parties.

Règles d'origine : Lois, règlements et procédures administratives qui déterminent le pays d'origine d'un produit. Une décision sur l'origine prise par une autorité douanière peut déterminer si une expédition est soumise à un contingent, bénéficie d'une préférence tarifaire ou est touchée par un droit antidumping. Ces règles peuvent varier d'un pays à l'autre.

Stratégie canadienne pour le commerce international (SCCI) : Projet comprenant une série de stratégies de commerce international touchant 27 secteurs industriels clés et créé pour faire en sorte que les stratégies et les initiatives internationales du gouvernement reflètent les besoins réels de l'industrie canadienne.

Subvention : Avantage économique accordé par un gouvernement aux producteurs, souvent pour renforcer leur compétitivité. La subvention peut être directe (subvention en espèces) ou indirecte (crédits à l'exportation à faible taux d'intérêt garantis par un organisme gouvernemental, par exemple).

Tarif appliqué : Un tarif appliqué correspond au taux de taxation effectivement imposé à la frontière.

Tarif des douanes : Droits de douane sur les importations de produits, perçus soit sur la valeur (pourcentage de la valeur) ou sur une base déterminée (par exemple, 5 dollars par 100 kilogrammes). Les tarifs des douanes donnent un avantage concurrentiel aux produits similaires fabriqués sur place et apportent des recettes au gouvernement.

Transparence : Visibilité et clarté des lois et des règlements.

Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) : Organisme chargé aux termes de la loi canadienne de constater les préjudices dans les cas de droits compensateurs et antidumping, et de donner des conseils au gouvernement sur d'autres questions relatives aux importations.

Uruguay Round : Négociations commerciales multilatérales entamées dans le cadre du GATT à Punta del Este, en Uruguay, en septembre 1986, et conclues à Genève en décembre 1993; signées par les ministres à Marrakech, au Maroc, en avril 1994.

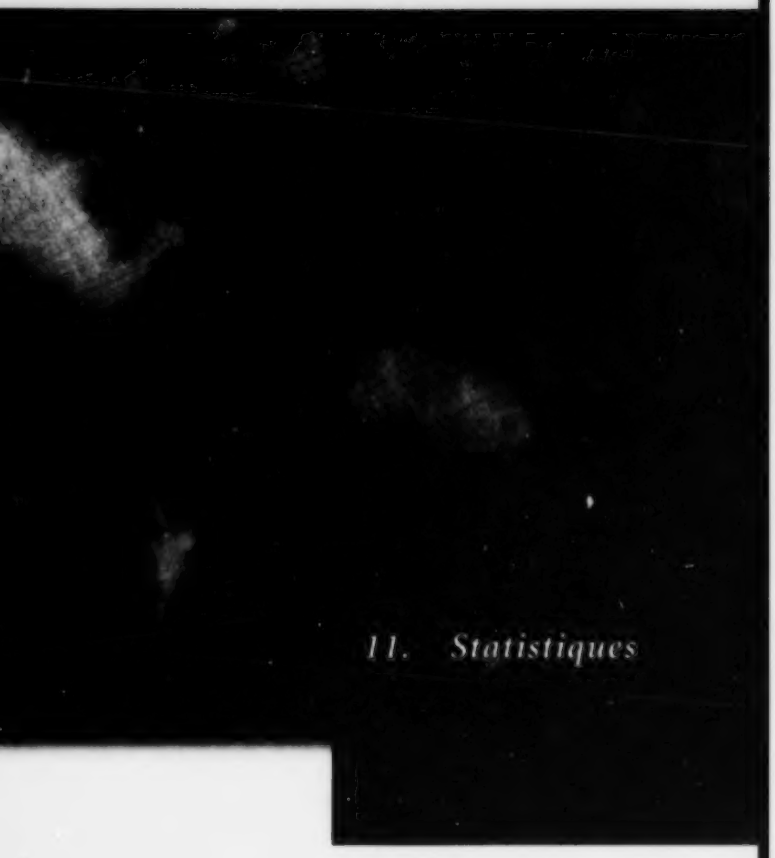
ZLEA : Zone de libre-échange des Amériques; proposition d'accord entre 34 pays de l'hémisphère occidental en vue de créer une zone de libre-échange d'ici 2005, lancée à Miami en décembre 1994.

10. Acronymes

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

ACDI	Agence canadienne de développement international
ACIA	Agence canadienne d'inspection des aliments
ADN	Acide désoxyribonucléique
AELE	Association européenne de libre-échange
AGCS	Accord général sur le commerce des services
ALE	Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis
ALEA	Accord de libre-échange asiatique
ALECC	Accord de libre-échange Canada–Chili
ALECI	Accord de libre-échange Canada–Israël
ALENA	Accord de libre-échange nord-américain
AMP	Accord sur les marchés publics
APEC	Coopération économique Asie-Pacifique
ARM	Accord de reconnaissance mutuelle
ATB	Accord sur les télécommunications de base
ATI	Accord sur les technologies de l'information
BPC	Biphényle polychloré
CEI	Commission économique intergouvernementale (Canada–Russie, Canada–Ukraine)
CFE	Société d'électricité nationale du Mexique
CITES	Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction
CNC	Comité des négociations commerciales
CPAA	Comité permanent de l'agriculture et de l'agro-alimentaire
CPAECI	Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international
ECCI	Entente de coopération en matière de commerce et d'investissement (Canada–Mercosur; Canada–Afrique du Sud)

ESB	Encéphalopathie spongiforme bovine
FDA	U.S. Food and Drug Administration
FHWA	U.S. Federal Highway Administration
FMI	Fonds monétaire international
FTA	U.S. Federal Transit Administration
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
GCSCE	Groupes de consultations sectorielles sur le commerce extérieur
GM	Génétiquement modifié
GTPS	Groupe de travail pour un partenariat spécial (Canada–Corée)
G-7/G-8	Groupe des Sept pays les plus industrialisés plus la Fédération de Russie
IDCE	Investissement direct canadien à l'étranger
IED	Investissement étranger direct
ILSA	Loi américaine de 1996 sur les sanctions contre l'Iran et la Libye
ISO	Organisation internationale de normalisation
ITC	Commission du commerce international
JAS	Normes agricoles japonaises
JETRO	Organisation du commerce extérieur du Japon
MAECI	Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Mercosur	Marché commun du cône Sud (Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay)
NPF	Nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OCE	Organisme de certification enregistré
OGM	Organisme génétiquement modifié
OHE	Organisme d'homologation enregistré
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONG	Organisation non gouvernementale
ORD	Organe de règlement des différends
PAC	Politique agricole commune
PCS	Produit contenant du sucre
PEMEX	Société pétrolière nationale du Mexique
PIB	Produit intérieur brut
PME	Petites et moyennes entreprises
R-D	Recherche et développement
SBT	Taxe d'affaires unique
SDC	Service des délégués commerciaux
SEE	Société pour l'expansion des exportations
SPS	Sanitaire et phytosanitaire
TEA-21	*(U.S.) Transportation Equity Act for the 21st Century*
TEC	Tarif extérieur commun
TECA	Accord de coopération commerciale et économique
TI	Technologie de l'information
TRAI	Régie de réglementation des télécommunications de l'Inde
UE	Union européenne
UEM	Union économique et monétaire
ZLEA	Zone de libre-échange des Amériques



11. Statistiques

http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac

COMMERCE DU CANADA AVEC LE MONDE, BASE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS *(millions de dollars)*

Biens

	Exportations	Importations	Solde
1988	143 533	132 715	10 818
1989	146 962	139 216	7 746
1990	152 056	141 000	11 056
1991	147 669	140 658	7 011
1992	163 464	154 430	9 034
1993	190 213	177 123	13 090
1994	228 167	207 873	20 294
1995	265 334	229 937	35 397
1996	279 897	237 917	41 980
1997	301 381	277 708	23 673
1998	322 262	303 400	18 862
1999	360 600	326 662	33 938

Services

	Exportations	Importations	Solde
1988	19 267	25 863	-6 596
1989	20 777	28 923	-8 146
1990	22 381	33 018	-10 637
1991	23 324	34 743	-11 419
1992	25 122	37 245	-12 123
1993	28 230	41 840	-13 610
1994	32 750	44 413	-11 663
1995	35 796	45 933	-10 137
1996	39 813	48 574	-8 761
1997	42 207	51 270	-9 063
1998	45 901	52 856	-6 955
1999	49 157	55 790	-6 633

EXPORTATIONS DU CANADA PAR GROUPE DE MARCHANDISES, BASE DE LA BALANCE DES PAIEMENTS, EN MILLIONS *(millions de dollars)*

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportations de Biens												
Produits de l'agriculture et de la pêche	12 326	11 572	13 318	13 119	15 339	16 152	18 814	20 966	23 168	24 963	25 143	25 614
Produits énergétiques	12 771	13 726	13 961	14 109	15 452	17 751	19 200	20 393	26 010	27 089	23 901	30 310
Produits forestiers	21 588	21 465	20 336	18 598	20 017	23 380	29 128	36 745	34 471	34 853	35 174	38 903
Biens industriels	31 943	32 273	32 128	31 252	32 380	35 219	42 498	50 899	52 283	56 066	57 453	56 940
Machines et équipements	21 665	23 962	28 854	29 294	31 893	36 848	45 700	56 032	61 896	68 219	78 823	84 959
Produits de l'automobile	34 724	33 971	34 677	32 495	38 101	48 609	57 608	62 917	63 370	69 009	77 415	96 142
Biens de consommation	2 812	2 637	3 348	3 474	4 469	5 608	7 102	8 316	9 501	10 667	12 424	13 591
Importations de Biens												
Produits de l'agriculture et de la pêche	7 558	8 256	8 739	9 004	9 736	11 014	12 577	13 375	14 138	15 646	17 262	17 639
Produits énergétiques	5 176	6 221	8 198	6 629	6 478	6 969	6 960	7 237	9 605	10 629	8 679	10 646
Produits forestiers	1 293	1 358	1 324	1 218	1 387	1 566	1 810	2 038	1 914	2 386	2 498	2 741
Biens industriels	25 557	26 929	26 325	24 688	27 278	32 162	39 187	45 569	46 483	54 559	60 286	62 142
Machines et équipements	40 721	43 303	42 918	42 885	46 674	53 096	65 717	75 700	76 613	91 315	101 303	108 230
Produits de l'automobile	33 193	31 943	30 480	30 961	33 680	39 944	47 835	50 086	51 107	60 826	66 763	75 903
Biens de consommation	13 568	15 023	15 853	16 615	18 943	21 368	23 441	25 546	25 840	29 726	34 574	36 962
Goods Trade Balance												
Produits de l'agriculture et de la pêche	4 768	3 316	4 579	4 115	5 603	5 138	6 236	7 591	9 030	9 317	7 881	7 975
Produits énergétiques	7 595	7 505	5 763	7 480	8 974	10 782	12 240	13 156	16 405	16 461	15 222	19 664
Produits forestiers	20 295	20 107	19 012	17 380	18 630	21 814	27 318	34 707	32 557	32 467	32 676	36 162
Biens industriels	6 386	5 344	5 803	6 564	5 102	3 057	3 311	5 331	5 801	1 507	-2 833	-5 202
Machines et équipements	-19 056	-19 341	-14 064	-13 591	-14 781	-16 248	-20 017	-19 668	-14 717	-23 096	-22 480	-23 271
Produits de l'automobile	1 531	2 028	4 197	1 534	4 421	8 665	9 773	12 832	12 263	8 183	10 652	20 239
Biens de consommation	-10 756	-12 386	-12 505	-13 141	-14 474	-15 760	-16 339	-17 231	-16 339	-19 059	-22 150	-23 371

Note : Les totaux n'incluent pas les transactions spéciales et les autres ajustements de la balance des paiments tels que les frais de transports.

COMMERCE DE MARCHANDISES DU CANADA PAR MARCHÉS PRINCIPAUX, BASE DE LA BALANCE DES PAIMENTS *(millions de dollars)*

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportations de biens vers:												
États-Unis	105 291	108 025	111 566	108 615	123 377	149 099	181 049	205 691	222 342	242 482	269 497	309 663
Royaume-Uni	3 798	3 740	3 862	3 243	3 415	3 211	3 677	4 377	4 607	4 460	4 912	5 331
Autres pays de l'UE	7 911	8 697	9 264	9 341	9 362	8 798	9 363	13 879	12 750	12 573	12 886	12 874
Japon	8 998	9 285	8 538	7 644	8 254	9 185	10 788	13 286	12 417	12 269	9 513	9 211
Autres pays de l'OCDÉ	3 181	3 641	3 899	2 745	3 179	3 361	4 536	4 563	5 086	8 092	7 511	7 156
Autres pays	14 355	13 576	14 928	16 082	15 877	16 558	18 754	23 538	22 690	21 505	17 943	16 365
Importations de biens de:												
États-Unis	92 497	97 298	97 512	97 577	110 379	130 244	155 660	172 517	180 217	211 425	233 635	249 173
Royaume-Uni	4 733	4 706	5 022	4 317	4 015	4 484	4 854	4 899	5 586	6 130	6 099	7 707
Autres pays de l'UE	10 735	9 974	10 418	10 190	9 908	9 542	11 550	15 390	15 004	18 117	19 349	20 815
Japon	8 024	8 366	8 319	8 749	8 913	8 478	8 315	8 428	7 230	8 712	9 651	10 591
Autres pays de l'OCDÉ	3 703	4 125	4 975	4 551	4 616	4 684	7 365	7 942	9 041	11 378	11 368	13 208
Autres pays	13 021	14 750	14 754	15 275	16 599	19 691	20 127	20 761	20 839	21 946	23 298	25 168
Solde commercial:												
États-Unis	12 795	10 725	14 054	11 037	12 998	18 855	25 388	33 174	42 124	31 057	35 862	60 490
Royaume-Uni	-936	-965	-1 159	-1 074	-600	-1 272	-1 177	-522	-980	-1 670	-1 187	-2 376
Autres pays de l'UE	-2 825	-1 276	-1 155	-849	-546	-744	-2 187	-1 511	-2 253	-5 543	-6 463	-7 941
Japon	973	919	219	-1 104	-660	707	2 473	4 858	5 187	3 557	-138	-1 380
Autres pays de l'OCDÉ	-523	-484	-1 077	-1 805	-1 437	-1 322	-2 829	-3 379	-3 955	-3 287	-3 857	-6 052
Autres pays	1 333	-1 172	174	808	-721	-3 134	-1 373	2 777	1 851	-440	-5 354	-8 803

l'UE (Union Européenne) comprend: l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, la Grèce, l'Irlande, l'Italie,le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal, l'Espagne, la Suède et le Royaume-Uni
Autres OCDÉ comprend: l'Australie, le Canada, l'Islande, le Mexique, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, la Suisse, la Turquie, la République Tchèque, la Hongrie, la Pologne et la Corée du sud. (L'UE, les États-Unis et le Japon sont aussi membres de l'OCDÉ).

COMMERCE DE CANADA PAR TYPE DE SERVICE, BASE DE LA BALANCE DES PAIMENTS *(millions de dollars)*

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportations de services												
Voyages	6 292	6 680	7 398	7 691	7 898	8 480	9 558	10 819	11 749	12 221	13 935	14 869
Transports	4 130	4 701	4 920	4 883	5 232	5 790	6 678	7 207	7 807	8 370	8 806	9 375
Services commerciaux	7 963	8 479	9 061	9 814	11 080	13 113	15 492	16 805	19 341	20 688	22 209	23 934
Services gouvernementaux	882	917	1 003	937	912	847	1 022	965	917	929	951	980
Importations de services												
Voyages	8 445	9 827	12 757	13 753	14 255	14 359	13 678	14 093	15 345	15 871	15 955	16 762
Transports	5 849	6 233	6 746	6 760	7 989	9 883	10 528	10 911	10 493	11 521	11 818	12 374
Services commerciaux	10 722	11 995	12 554	13 208	14 050	16 859	19 602	20 260	22 092	23 245	24 449	26 003
Services gouvernementaux	847	868	962	1 022	951	739	605	669	645	633	634	651
Balance des services												
Voyages	-2 153	-3 147	-5 359	-6 062	-6 357	-5 879	-4 120	-3 274	-3 596	-3 651	-2 020	-1 893
Transports	-1 719	-1 532	-1 826	-1 877	-2 757	-4 093	-3 849	-3 703	-2 687	-3 151	-3 012	-2 999
Services commerciaux	-2 759	-3 516	-3 493	-3 394	-2 970	-3 746	-4 110	-3 455	-2 751	-2 556	-2 240	-2 069
Services gouvernementaux	36	49	41	-85	-39	108	417	296	273	295	317	329

INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS AU CANADA, PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE *(millions de dollars)*

	États-Unis	Royaume-Uni	Autre UE	Japon	Autre OCDÉ	Autres pays	Total
1988	76 049	15 696	9 747	3 568	5 180	3 935	114 175
1989	80 427	15 556	12 342	4 769	5 547	4 022	122 664
1990	84 089	17 185	14 339	5 222	5 871	4 227	130 932
1991	86 396	16 224	14 908	5 596	6 803	5 308	135 234
1992	88 161	16 799	15 056	5 962	6 913	5 027	137 918
1993	90 600	15 872	15 732	6 249	7 312	5 727	141 493
1994	102 629	14 693	16 824	6 587	7 989	5 873	154 594
1995	113 206	14 095	21 857	6 952	5 888	6 354	168 352
1996	120 370	14 200	23 844	7 828	6 578	6 697	179 515
1997	131 917	15 102	25 196	8 087	9 347	7 064	196 713
1998	147 345	17 720	27 278	8 058	8 890	7 762	217 053

INVESTISSEMENTS ÉTRANGERS AU CANADA, PAR INDUSTRIE *(millions de dollars)*

	Bois et papier	Énergie et minerais métalliques	Machinerie et matériel de transport	Finances et assurances	Services et commerce de détail	Autres industries	Total
1988	5 452	29 773	16 641	20 041	8 607	33 661	114 175
1989	7 308	29 298	18 032	22 435	9 643	35 948	122 664
1990	7 599	31 581	18 431	24 766	9 780	38 776	130 932
1991	7 902	31 706	18 212	25 939	10 363	41 112	135 234
1992	8 895	30 062	18 496	26 873	10 807	42 785	137 918
1993	9 109	30 846	20 641	26 685	11 010	43 203	141 493
1994	9 598	29 959	24 638	28 119	14 417	47 864	154 594
1995	10 167	28 923	25 978	28 855	16 757	57 674	168 352
1996	9 919	30 802	26 726	33 062	18 047	60 959	179 515
1997	13 508	32 836	29 205	38 590	19 723	62 851	196 713
1998	16 467	39 839	30 940	41 610	20 917	67 280	217 053

INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENS À L'ÉTRANGER, PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE *(millions de dollars)*

	États-Unis	Royaume-Uni	Autre UE	Japon	Autre OCDÉ	Autres pays	Total
1988	51 025	8 812	5 291	481	3 152	11 002	79 763
1989	56 578	11 085	6 247	507	3 730	11 704	89 851
1990	60 049	13 527	7 098	917	3 996	12 815	98 402
1991	63 379	15 262	8 505	2 182	3 548	16 192	109 068
1992	64 502	12 271	9 071	2 521	3 957	19 370	111 691
1993	67 677	12 907	11 478	2 845	4 355	23 165	122 427
1994	77 987	15 038	15 620	3 485	6 635	27 551	146 315
1995	87 596	16 455	18 108	2 735	7 168	32 143	164 205
1996	95 006	17 809	19 264	2 676	8 319	38 285	181 357
1997	102 815	21 827	22 268	3 002	9 214	46 576	205 701
1998	126 005	22 716	23 594	3 150	9 759	54 529	239 754

INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENS À L'ÉTRANGER, PAR INDUSTRIE *(millions de dollars)*

	Bois et papier	Énergie et minerais métalliques	Machinerie et matériel de transport	Finances et assurances	Services et commerce de détail	Autres industries	Total
1988	3 017	18 641	2 291	20 598	9 598	25 619	79 763
1989	3 293	18 405	2 982	24 968	8 985	31 218	89 851
1990	3 498	20 876	3 238	28 575	8 273	33 941	98 402
1991	3 473	22 051	2 794	32 443	10 043	38 264	109 068
1992	3 576	24 198	3 188	32 140	10 263	38 326	111 691
1993	3 727	27 008	4 030	37 353	10 423	39 887	122 427
1994	4 358	32 189	4 681	44 725	12 066	48 297	146 315
1995	5 294	37 063	4 858	48 368	22 034	46 587	164 205
1996	4 806	43 598	5 402	57 296	22 973	47 282	181 357
1997	6 185	50 967	7 031	65 860	22 850	52 809	205 701
1998	6 547	54 095	8 244	79 759	26 430	64 679	239 754

PROVINCES: COMMERCE INTERNATIONAL DE BIENS ET DE SERVICES *(millions de dollars)*

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Exportations de biens							
Alberta	18 734	20 948	24 023	27 431	32 667	33 208	30 977
Colombie-Britannique	17 218	19 325	23 633	27 500	26 528	26 048	25 772
Manitoba	4 323	4 586	5 381	6 049	6 602	7 393	8 004
Nouveau-Brunswick	3 421	3 613	3 942	4 860	5 298	5 368	5 066
Newfoundland	1 626	1 923	2 023	2 760	2 850	2 949	3 357
Nouvelle-Écosse	2 717	2 817	3 003	3 346	3 548	4 124	4 661
Ontario	79 523	94 509	112 155	130 857	137 818	151 917	167 686
Île-du-Prince-Édouard	289	278	367	424	410	512	583
Québec	29 700	35 538	45 388	52 284	52 870	57 772	63 123
Saskatchewan	5 846	6 334	8 138	9 253	10 715	11 364	11 022
Yukon	436	165	107	161	310	216	152
Territoires du Nord-Ouest	408	332	467	463	513	437	372
Importations de biens							
Alberta	11 642	13 512	14 369	15 813	18 218	22 206	24 868
Colombie-Britannique	16 518	18 329	22 708	23 546	23 222	26 594	27 575
Manitoba	3 912	4 451	5 717	6 723	6 413	7 577	8 171
Nouveau-Brunswick	3 415	4 060	4 518	4 974	5 465	5 741	5 686
Newfoundland	1 158	1 389	1 649	2 114	2 063	2 505	2 542
Nouvelle-Écosse	3 385	3 872	4 190	4 398	4 682	5 736	6 397
Ontario	78 762	90 402	109 484	122 242	123 203	144 334	158 108
Île-du-Prince-Édouard	255	289	339	371	335	367	408
Québec	34 777	40 011	42 894	46 575	49 660	56 200	61 187
Saskatchewan	3 423	3 964	4 859	5 554	5 605	6 688	7 084
Yukon	119	161	120	154	148	151	151
Territoires du Nord-Ouest	184	187	176	225	293	336	409
Exportations de services							
Alberta	1 900	2 027	2 280	2 578	2 835	2 927	3 619
Colombie-Britannique	4 355	5 136	6 135	7 263	7 203	7 167	7 596
Manitoba	612	677	854	839	937	952	1 075
Nouveau-Brunswick	302	398	488	525	604	625	661
Newfoundland	207	266	332	309	321	374	446
Nouvelle-Écosse	484	611	685	754	800	959	1 071
Ontario	12 154	14 188	15 564	17 173	19 515	21 446	24 361
Île-du-Prince-Édouard	53	74	83	92	120	140	156
Québec	4 840	5 383	6 435	6 904	7 827	8 452	9 336
Saskatchewan	322	406	492	486	554	561	696
Yukon	79	72	75	79	75	82	95
Territoires du Nord-Ouest	33	42	58	70	44	40	67
Importations de services							
Alberta	2 691	3 079	3 574	3 708	4 066	4 502	4 445
Colombie-Britannique	3 996	4 434	5 139	5 240	5 819	5 933	6 106
Manitoba	1 011	1 144	1 178	1 281	1 394	1 510	1 574
Nouveau-Brunswick	485	567	652	640	653	631	665
Newfoundland	252	304	366	391	405	439	468
Nouvelle-Écosse	548	634	741	811	789	866	1 135
Ontario	17 475	19 833	20 646	21 678	24 507	26 475	28 565
Île-du-Prince-Édouard	46	54	66	67	65	61	61
Québec	6 547	7 516	8 156	8 564	8 877	9 290	10 054
Saskatchewan	649	767	872	909	969	1 119	1 036
Yukon	30	77	42	45	30	30	29
Territoires du Nord-Ouest	41	59	113	151	86	106	126

Source: Statistique Canada — Matrices Cansim 9015 to 9027